

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DA CADEIA PRODUTIVA AGROINDUSTRIAL DA CACHAÇA DE ALAMBIQUE EM MINAS GERAIS

Relatório Final



Outubro, 2024



DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DA CADEIA PRODUTIVA AGROINDUSTRIAL DA cachaça de alambique EM MINAS GERAIS

Coordenador Geral

Prof. Dr. Gustavo Bastos Braga (DER/UFV)

Pesquisadores Seniores

Prof. Dr. Altair Dias de Moura (DER/UFV)

Prof. Dr. Aziz Galvão da Silva Júnior (DER/UFV)

Prof. Dr. Carlos Antônio Moreira Leite (DER/UFV)

Prof. Dr. Gustavo Bastos Braga (DER/UFV)

Prof. Dr. Janderson Dameceno Reis (DER/UFV)

Prof^a. Dr^a. Viviani Silva Lirio (DER/UFV)

Pesquisadores Juniores

Ana Laura Bastos Braga (Discente – Agronegócio/UFV)

Beatriz Pedrosa Monteiro da Silva (Discente - Agronomia/UFV)

Bruno Amin Caetano (Discente – Agronomia/UFV)

Bruno Sebastyan Silva (Discente - Agronegócio/UFV)

Maria Luisa Souza Ricardo (Discente - Agronomia/UFV)

Milena Elissa Lourenço de Farias (Discente – Medicina Veterinária/UFV)

Sabrina Mendes Domingues (Discente – Agronegócio/UFV)

**Departamento de Economia Rural
Universidade Federal de Viçosa – UFV**

RESUMO

Essa pesquisa buscou identificar os principais gargalos em cada um dos segmentos da cadeia produtiva da cachaça, em cada uma das regiões produtoras de Minas Gerais: Salinas; Alto do Rio Doce e Ponte Nova. Não se tratou de quantificar a cadeia da cachaça, mas identificar em cada um dos elos da cadeia, o segmento de insumos, os produtores rurais, e distribuidores e segmento dos consumidores, os problemas que obstam o crescimento e desenvolvimento da cadeia. Foram realizadas entrevistas com os agentes da cadeia buscando avaliar as interdependências dos elos, as particularidades de cada região produtora e, na percepção dos entrevistados, as políticas públicas mais urgentes para a produção de cachaça mineira e os problemas mais importantes a serem enfrentados. As entrevistas foram gravadas e transcritas, permitindo comprovar problemas regionais e gerais da produção de cachaça. Esses problemas foram levados a um workshop em Belo Horizonte, tendo a participação das instituições de apoio à produção de cachaça, produtores, técnicos, políticos e membros do governo. Após a apresentação dos resultados, foram realizadas discussões com especialistas, focando nos problemas identificados em cada elo da cadeia produtiva, extraindo possíveis soluções políticas para o setor. Os problemas enfrentados no campo e as sugestões de políticas do workshop fazem parte do presente documento. Ressalta-se que o recurso utilizado no presente projeto foi derivado da fonte 95, proveniente do acordo judicial celebrado entre o Estado, o Ministério Público do Estado, o Ministério Público Federal, a Defensoria Pública do Estado e a Vale S/A em função do rompimento da barragem em Brumadinho, conforme previsto na *“alínea “b” do inciso I do parágrafo único do art. 25 da Lei nº 24.218, de 15/07/2022.*

Palavras-chave: Diagnóstico estratégico, cadeia produtiva agroindustrial, cachaça de alambique, Minas Gerais.

ABSTRACT

This research sought to identify the main bottlenecks in each of the segments of the cachaça production chain, in each of the producing regions of Minas Gerais: Salinas; Alto do Rio Doce and Ponte Nova. The aim was not to quantify the cachaça chain, but to identify in each of the links in the chain, the input segment, the rural producers, and distributors and the consumer segment, the problems that hinder the growth and development of the chain. Interviews were conducted with the agents of the chain in order to assess the interdependencies of the links, the particularities of each producing region and, in the perception of the interviewees, the most urgent public policies for the production of cachaça in Minas Gerais and the most important problems to be faced. The interviews were recorded and transcribed, allowing evidence of regional and general problems in cachaça production. These problems were taken to a workshop in Belo Horizonte, with the participation of institutions that support cachaça production, producers, technicians, politicians and members of the government. After the results were presented, discussions were held with experts, focusing on the problems identified in each link of the production chain, extracting possible political solutions for the sector. The problems faced in the field and the policy suggestions from the workshop are part of this document. It should be noted that the resources used in this research came from SEAPA/Brumadinho-Vale Agreement.

Keywords: Strategic diagnosis, agro-industrial production chain, artisanal cachaça, Minas Gerais.

#NUNCAESQUECEREMOSBRUMADINHO

ADAIL DOS SANTOS JUNIOR • ADAIR CUSTÓDIO RODRIGUES • ADEMÁRIO BISPO • ADILSON SATURNINO DE SOUZA • ADNILSON DA SILVA DO NASCIMENTO • ADRIANO AGUIAR LAMOUNIER • ADRIANO CALDEIRA DO AMARAL • ADRIANO GONÇALVES DOS ANJOS • ADRIANO JUNIO BRAGA • ADRIANO RIBEIRO DA SILVA • ADRIANO WAGNER DA CRUZ DE OLIVEIRA • ALAÉRCIO LÚCIO FERREIRA • ALANO REIS TEIXEIRA • ALEX MÁRIO MORAES BISPO • ALEX RAFAEL PIEDADE • ALEXIS ADRIANO DA SILVA • ALEXIS CÉSAR JESUS COSTA • ALISSON MARTINS DE SOUZA

• ALISSON PESSOA DAMASCENO • AMANDA DE ARAÚJO SILVA • AMARINA DE LOURDES FERREIRA • AMAURI GERALDO DA CRUZ • ANAILDE SILVA • ANDERSON LUIZ DA SILVA • ANDRÉ LUIZ ALMEIDA SANTOS • ANDREA FERREIRA LIMA • ANGÉLICA APARECIDA ÁVILA • ANGELITA CRISTIANE FREITAS DE ASSIS • ÂNGELO GABRIEL DA SILVA LEMOS • ANIZIO COELHO DOS SANTOS • ANTÔNIO FERNANDES RIBAS • ARMANDO DA SILVA RAGGI GROSSI • AROLDO FERREIRA DE OLIVEIRA • BRUNA LELIS DE CAMPOS • BRUNO EDUARDO GOMES • BRUNO ROCHA RODRIGUES • CAMILA APARECIDA DA FONSECA SILVA • CAMILA SANTOS DE FARIA • CAMILA TALIBERTI RIBEIRO DA SILVA • CAMILO DE LELIS DO AMARAL • CARLA BORGES PEREIRA • CARLOS AUGUSTO DOS SANTOS PEREIRA • CARLOS EDUARDO DE SOUZA • CARLOS EDUARDO FARIA • CARLOS HENRIQUE DE FARIA • CARLOS ROBERTO DA SILVA • CARLOS ROBERTO DA SILVEIRA • CARLOS ROBERTO DEUSDEDIT • CARLOS ROBERTO PEREIRA • CASSIA REGINA SANTOS SOUZA • CASSIO CRUZ SILVA PEREIRA • CLÁUDIO JOSÉ DIAS REZENDE

• CLAUDIO LEANDRO RODRIGUES MARTINS • CLÁUDIO MÁRCIO DOS SANTOS • CLAUDIO PEREIRA SILVA • CLEIDSON APARECIDO MOREIRA • CLEITON LUIZ MOREIRA SILVA • CLEOSANE COELHO MASCARENHAS • CRISTIANE ANTUNES CAMPOS • CRISTIANO BRAZ DIAS • CRISTIANO JORGE DIAS • CRISTIANO SERAFIM FERREIRA • CRISTIANO VINÍCIUS OLIVEIRA DE ALMEIDA • CRISTINA PAULA DA CRUZ ARAÚJO • DAIANE CAROLINE SILVA SANTOS • DANIEL GUIMARÃES ALMEIDA ABDALLA • DANIEL MUNIZ VELOSO • DAVID MARLON GOMES SANTANA • DAVYSON CHRISTHIAN NEVES • DENILSON RODRIGUES • DENNIS AUGUSTO DA SILVA • DIEGO ANTONIO DE OLIVEIRA • DIOMAR CUSTÓDIA DOS SANTOS SILVA • DIRCE DIAS BARBOSA • DJENER PAULO LAS-CASAS MELO • DUANE MOREIRA DE SOUZA • EDENI DO NASCIMENTO • EDGAR CARVALHO SANTOS • EDIMAR DA CONCEIÇÃO DE MELO SALES • EDIONIO JOSÉ DOS REIS • EDIRLEY ANTONIO CAMPOS • EDNILSON DOS SANTOS CRUZ • EDSON RODRIGUES DOS SANTOS • EDY MAYRA SAMARA RODRIGUES COELHO • EGILSON PEREIRA DE ALMEIDA • ELIANDRO BATISTA DE PASSOS • ELIANE DE OLIVEIRA MELO • ELIANE NUNES PASSOS • ELIS MARINA COSTA • ELIVELTOM MENDES SANTOS • ELIZABETE DE OLIVEIRA ESPINDOLA REIS • ELIZEU CARANJO DE FREITAS • EMERSON JOSE DA SILVA AUGUSTO • ERIDIO DIAS • EUDES JOSÉ DE SOUZA CARDOSO • EVA MARIA DE MATOS • EVANDRO LUIZ DOS SANTOS • EVERTON GUILHERME FERREIRA • EVERTON LOPES FERREIRA • FABRÍCIO HENRIQUES DA SILVA • FABRICIO LUCIO FARIA • FAULLER

DOUGLAS DA SILVA MIRANDA • FELIPE JOSÉ DE OLIVEIRA ALMEIDA • FERNANDA BATISTA DO NASCIMENTO • FERNANDA CRISTHIANE DA SILVA • FERNANDA DAMIAN DE ALMEIDA • FLAVIANO FIALHO • FRANCIS ERICK SOARES DA SILVA • FRANCIS MARQUES DA SILVA • GEORGE CONCEIÇÃO DE OLIVEIRA • GERALDO DE MEDEIROS FILHO • GILMAR JOSÉ DA SILVA • GIOVANI PAULO DA COSTA • GISELE MOREIRA DA CUNHA • GISLENE CONCEIÇÃO AMARAL • GLAYSON LEANDRO • GUSTAVO ANDRIÊ XAVIER • GUSTAVO SOUSA JUNIOR • HEITOR PRATES MÁXIMO DA CUNHA • HELBERT VILHENA SANTOS • HERMÍNIO RIBEIRO LIMA FILHO • HERNANE JÚNIOR MORAIS ELIAS • HUGO MAXS BARBOSA • ICARO DOUGLAS ALVES • IZABELA BARROSO CÂMARA PINTO • JANICE HELENA DO NASCIMENTO • JHOBERT DONANNE GONÇALVES MENDES • JOÃO MARCOS FERREIRA DA SILVA • JOÃO PAULO ALTINO • JOÃO PAULO DE ALMEIDA BORGES • JOÃO PAULO FERREIRA DE AMORIM VALADÃO • JOÃO PAULO PIZZANI VALADARES MATTAR • JOÃO TOMAZ DE OLIVEIRA

• JOICIANE DE FÁTIMA DOS SANTOS • JONATAS LIMA NASCIMENTO • JONIS ANDRÉ NUNES • JORGE LUIZ FERREIRA • JOSÉ CARLOS DOMENEGUETE • JOSIANE DE SOUZA SANTOS • JOSUÉ OLIVEIRA DA SILVA • JULIANA CREIZIMAR DE RESENDE SILVA • JULIANA ESTEVES DA CRUZ AGUIAR • JULIANA PARREIRAS LOPES • JULIO CESAR TEIXEIRA SANTIAGO • JUSSARA FERREIRA DOS PASSOS • KÁTIA APARECIDA DA SILVA • KÁTIA GISELE MENDES • LAYS GABRIELLE DE SOUZA SOARES • LEANDRO ANTÔNIO SILVA • LEANDRO RODRIGUES DA CONCEIÇÃO • LECILDA DE OLIVEIRA • LENILDA CAVALCANTE ANDRADE • LENILDA MARTINS CARDOSO DINIZ • LEONARDO ALVES DINIZ • LEONARDO DA SILVA GODOY • LEONARDO PIRES DE SOUZA • LETÍCIA MARA ANIZIO DE ALMEIDA • LETÍCIA ROSA FERREIRA ARRUDAS • LEVI GONÇALVES DA SILVA • LORENZO TALIBERTI • LOURIVAL DIAS DA ROCHA • LUCIANA FERREIRA ALVES • LUCIANO DE ALMEIDA ROCHA • LÚCIO MENDANHA • LUIS FELIPE ALVES • LUIS PAULO CAETANO • LUIZ CARLOS SILVA REIS • LUIZ CORDEIRO PEREIRA • LUIZ DE OLIVEIRA SILVA • LUIZ TALIBERTI RIBEIRO DA SILVA • MANOEL MESSIAS SOUSA ARAÚJO • MARCELLE PORTO CANGUSSU • MARCELO ALVES DE OLIVEIRA • MARCIANO DE ARAÚJO SEVERINO • MARCIEL DE OLIVEIRA ARANTES • MARCILEIA DA SILVA PRADO • MARCIO COELHO BARBOSA MASCARENHAS • MÁRCIO DE FREITAS GRILO • MÁRCIO FLÁVIO DA SILVA • MÁRCIO FLÁVIO DA SILVEIRA FILHO • MARCIO PAULO BARBOSA PENA MASCARENHAS • MARCO AURÉLIO SANTOS BARCELOS • MARCUS TADEU VENTURA DO CARMO • MARIA DE LURDES DA COSTA BUENO • MARIA ELISA MELO • MARLON RODRIGUES GONÇALVES • MARTINHO RIBAS • MAURÍCIO LAURO DE LEMOS • MAX ELIAS DE MEDEIROS • MILTON XISTO DE JESUS

• MIRACEIBEL ROSA • MIRAMAR ANTÔNIO SOBRINHO • MOISES MOREIRA SALES • NATÁLIA FERNANDA DA SILVA ANDRADE • NATHALIA DE OLIVEIRA PORTO ARAÚJO • NILSON DILERMANDO PINTO • NINRODE DE BRITO NASCIMENTO • NOÉ SANÇÃO RODRIGUES • NOEL BORGES DE OLIVEIRA • OLAVO HENRIQUE COELHO • OLÍMPIO GOMES PINTO • PÂMELA PRATES DA CUNHA • PAULO GEOVANE DOS SANTOS • PAULO NATANAEL DE OLIVEIRA • PEDRO BERNARDINO DE SENA • PETERSON FIRMINO NUNES RIBEIRO • PRISCILA ELEN SILVA • RAFAEL MATEUS DE OLIVEIRA • RAMON JUNIOR PINTO • RANGEL DO CARMO JUNUÁRIO • REGINALDO DA SILVA • REINALDO FERNANDES GUIMARÃES • REINALDO

GONÇALVES • REINALDO SIMÃO DE OLIVEIRA • RENATO EUSTÁQUIO DE SOUZA • RENATO RODRIGUES DA SILVA • RENATO RODRIGUES MAIA • RENATO VIEIRA CALDEIRA • RENILDO APARECIDO DO NASCIMENTO • RICARDO EDUARDO DA SILVA • RICARDO HENRIQUE VEPPA LARA • ROBERT RUAN OLIVEIRA TEODORO • ROBSON MÁXIMO GONÇALVES • RODNEY SANDER PAULINO OLIVEIRA • RODRIGO HENRIQUE DE OLIVEIRA • RODRIGO MIRANDA DOS SANTOS • RODRIGO MONTEIRO COSTA • ROGERIO ANTONIO DOS SANTOS • ROLISTON TEDS PEREIRA • RONNIE VON OLAIR DA COSTA • ROSARIA DIAS DA CUNHA • ROSELIA ALVES RODRIGUES SILVA • ROSIANE SALES SOUZA FERREIRA • ROSILENE OZORIO PIZZANI MATTAR • RUBERLAN ANTÔNIO SOBRINHO • SAMARA CRISTINA SANTOS • SAMUEL DA SILVA BARBOSA • SANDRO ANDRADE GONÇALVES • SEBASTIÃO DIVINO SANTANA • SÉRGIO CARLOS RODRIGUES • SIRLEI DE BRITO RIBEIRO • SUELI DE FÁTIMA MARCOS • THIAGO LEANDRO VALENTIM • THIAGO MATEUS COSTA • TIAGO AUGUSTO FAVARINI • TIAGO BARBOSA DA SILVA • TIAGO COUTINHO DO CARMO • TIAGO TADEU MENDES DA SILVA • UBERLANDIO ANTÔNIO DA SILVA • VAGNER NASCIMENTO DA SILVA • VALDECI DE SOUZA MEDEIROS • VINICIUS HENRIQUE LEITE FERREIRA • WAGNER VALMIR MIRANDA • WALACI JUNHIOR CANDIDO DA SILVA • WALISSON EDUARDO DA PAIXÃO • WANDERSON CARLOS PEREIRA • WANDERSON DE OLIVEIRA VALERIANO • WANDERSON PAULO DA SILVA • WANDERSON SOARES MOTA • WARLEY GOMES MARQUES • WARLEY LOPES MOREIRA • WEBERTH FERREIRA SABINO • WELLINGTON ALVARENGA BENIGNO • WELLINGTON CAMPOS RODRIGUES • WENDERSON FERREIRA PASSOS • WESLEI ANTÔNIO BELO • WESLEY ANTONIO CHAGAS • WESLEY EDUARDO DE ASSIS • WILLIAN JORGE FELIZARDO ALVES • WILSON JOSÉ DA SILVA • WIRYSLAN VINICIUS ANDRADE DE SOUZA • ZILBER LAGE DE OLIVEIRA

PLANO DE DESENVOLVIMENTO DA CADEIA AGROPECUÁRIA

**INICIATIVA REALIZADA COM RECURSOS DO TERMO DE REPARAÇÃO DE BRUMADINHO
FIRMADO PELOS MINISTÉRIOS PÚBLICOS ESTADUAL E FEDERAL, DEFENSORIA PÚBLICA DE MG E GOVERNO DE MINAS.**

LEIS 23.830 – JULHO/2021 E 23.591 – MARÇO/2021



**MINAS
GERAIS**

GOVERNO
DIFERENTE.
ESTADO
EFICIENTE.

SUMÁRIO

RESUMO	4
ABSTRACT	4
APRESENTAÇÃO	11
1. INTRODUÇÃO	12
1.1. OBJETIVOS	12
1.1.1. Objetivo Geral	12
1.1.2. Objetivos específicos	12
2. IMPORTÂNCIA DAS ANÁLISES SOBRE CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS	13
3. PERCURSO METODOLÓGICO	15
3.1. Procedimentos de coleta de dados	16
4. RESULTADOS	18
4.1. Síntese dos resultados por elo da cadeia produtiva agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais	19
4.1.1. Principais resultados encontrados para o elo ‘insumos produtivos’	19
4.1.2. Principais resultados encontrados para o elo ‘produção’	19
4.1.3. Principais resultados para o elo ‘atacado e varejo’	23
4.1.4. Principais resultados obtidos para o ambiente institucional	26
4.2. Síntese dos propostas	27
Iniciativas identificadas - Elo Insumos	29
Iniciativas identificadas - Elo Produção e Processamento	31
Iniciativas identificadas - Elo Atacado e Varejo	34
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
6. REFERÊNCIAS	38

APRESENTAÇÃO

Este documento formaliza a entrega do relatório final referente ao convênio nº 08/2023, constante no processo nº1230.01.0004477/2023-48, celebrado entre a UFV/ FUNARBE/ Estado de Minas Gerais, por intermédio da Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais (SEAPA/MG). O instrumento tem por objeto a cooperação técnica e científica entre os partícipes para desenvolver o *Diagnóstico Estratégico da Cadeia Produtiva Agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais*, e foi desenvolvido no período de 5 (cinco) de dezembro de 2023 e concluído em 5 (cinco) de dezembro de 2024.

Destaque-se que a Universidade Federal de Viçosa, particularmente no que se refere ao Departamento de Economia Rural (DER), possui histórico de atuante participação em projetos produtivos privados e públicos, o que lhe confere expertise para o desenvolvimento de trabalhos desta natureza. As ações foram realizadas por uma equipe multidisciplinar (aqui denominada Equipe UFV), composta por diferentes perfis profissionais, sendo estes pesquisadores seniores e juniores. Acrescente-se que a pesquisa foi elaborada de maneira conjunta e colaborativa, com o apoio regular da equipe SEAPA/MG, em conformidade com os objetivos do acordo em vigor.

Didaticamente, este documento compõe-se de seis partes. Além dessa breve apresentação, segue-se uma introdução que permite ao leitor contextualizar a importância da produção de cachaça no Brasil e em Minas Gerais, no que se refere à produção, processamento e consumo. Esse primeiro olhar é importante porque qualifica o setor analisado que, apesar de reconhecidamente relevante, vivenciou particularidades importantes nos últimos anos sendo, também, heterogêneo no país e em Minas. Após esta introdução, seguem-se dois capítulos teóricos: o primeiro discutindo aspectos relacionados às análises em cadeias produtivas e, o segundo, traçando sinteticamente o percurso metodológico utilizado. Após, são descritos os resultados, apresentadas as considerações finais, referências bibliográficas e anexos.

1. INTRODUÇÃO

O objetivo central deste relatório é prover os gestores institucionais da Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (SEAPA/MG), contratantes desta pesquisa, de subsídios técnicos sobre os elementos mais relevantes, os pontos nevrálgicos e os gargalos presentes em cada um dos elos da cadeia produtiva agroindustrial¹ da cachaça de alambique em Minas Gerais. Todo o processo de busca e consolidação dessas informações foi organizado pelos técnicos da Universidade Federal de Viçosa(UFV), com o suporte da equipe da SEAPA/MG, particularmente no que se refere à escolha das regiões visitadas durante o levantamento primário.

A investigação abrangeu as regiões de **Salinas, Alto Rio Doce, e Ponte Nova/Guaraciaba**, escolhidas estrategicamente por sua relevância histórica e econômica na produção de cachaça de alambique. Durante o levantamento primário, foram realizadas 49 entrevistas com atores-chave foram realizadas, totalizando de 23 horas, 10 minutos e 48 segundos de gravações. Este esforço metodológico permitiu compreender profundamente os desafios enfrentados em todos os elos da cadeia produtiva.

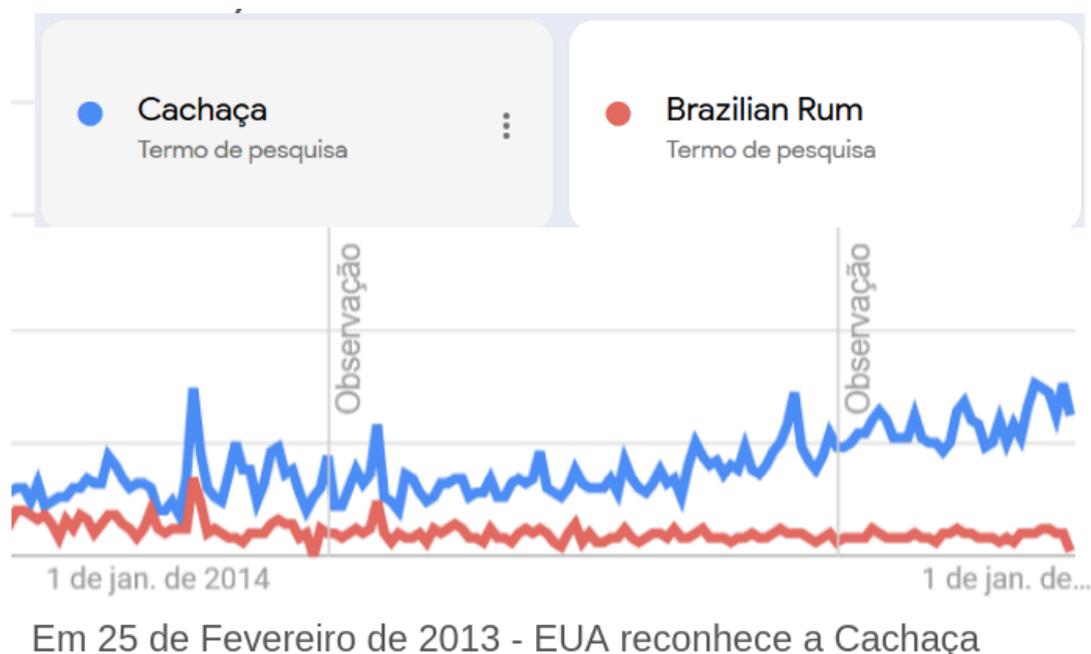
Contextualizando, no mercado global de bebidas alcoólicas a cachaça ocupa uma posição modesta, porém estratégica. Em 2022, o setor movimentou impressionantes US\$ 793,74 bilhões com a comercialização de cerveja, seguida por US\$ 441,6 bilhões de vinho, consolidando-se como uma das categorias mais representativas. Em contraste, a cachaça, classificada como uma bebida alcoólica destilada, gerou aproximadamente US\$ 3,07 bilhões, ficando distante de destilados como o uísque (US\$ 64 bilhões) e o rum (US\$ 17,4 bilhões) (Yahoo Finance, 2024). Esse panorama evidencia tanto os desafios quanto às oportunidades para o reposicionamento da cachaça no mercado global.

Apesar de seu potencial, a cachaça enfrenta dificuldades significativas para alcançar maior relevância em escala internacional. Um dado crucial que ilustra essa realidade é o fato de que apenas 0,6% do volume total de cachaça produzido é destinado à exportação. Esse número é reflexo de uma combinação de fatores que incluem falta de reconhecimento internacional, limitada articulação entre produtores e políticas de apoio insuficientes para a ampliação da competitividade no mercado externo.

¹ Nos dizere de Saes e Farina (1999); citados por CONCEIÇÃO, *et al* (2019), “*entende-se por cadeia produtiva a relação entre diversas etapas de processamento ou montagem, na qual os insumos são transformados em produtos finais com estreitas relações entre os diversos agentes, contemplando as fases de produção, transformação e distribuição dos produtos alimentares.*”

A história recente da cachaça no exterior também apresenta desafios relacionados à sua identidade. Em 2013, os Estados Unidos reconheceram oficialmente a cachaça como uma bebida distinta do rum, o que foi um marco importante para sua caracterização internacional. Contudo, mesmo após esse reconhecimento, a taxa geométrica de crescimento de buscas por “cachaça” na internet permaneceu modesta, crescendo a 0,54% ao mês. Por outro lado, o termo “Brazilian Rum”, que por muito tempo foi usado para descrever a cachaça fora do Brasil, registrou uma queda de 0,3% ao mês no interesse, refletindo a necessidade de esforços mais consistentes de promoção e branding da cachaça como produto único e diferenciado (Google Trends, 2024).

Figura 1 - Pesquisas na web entre 2012 e 2024 nos Estados Unidos da América



Fonte: Google trends (2024)

Outra questão crucial é o preço médio da cachaça exportada, que frequentemente é inferior ao de outros destilados de maior prestígio internacional. Por exemplo, enquanto algumas cachaças premium podem atingir valores próximos a US\$ 4,31 por litro (cerca de R\$ 24,56), a média geral da exportação é de apenas US\$ 1,17 por litro (cerca de R\$ 6,67), evidenciando que grande parte do volume exportado ainda não corresponde a produtos de alto valor agregado. Isso limita a percepção do consumidor estrangeiro sobre a cachaça como uma bebida premium, associando-a, muitas vezes, a um produto de menor qualidade. Na figura 2 podemos visualizar essa relação nos mercados de exportação da cachaça.

Figura 2 - Exportação de cachaça, 2023.

Exportação de cachaça em 2023,

Nº	País	Volume (L)
1	Paraguai	1.556.475
2	Alemanha	1.511.532
3	Estados Unidos	1.078.374
4	Portugal	931.354
5	França	716.508
6	Países Baixos (Holanda)	473.903
7	Itália	436.563
8	Espanha	346.046
9	Cuba	216.431
10	Uruguai	166.762

Exportação de cachaça em 2023,

Nº	País	Valor (US\$)
1	Estados Unidos	4.653.002
2	Itália	2.433.371
3	Portugal	2.165.124
4	Paraguai	1.954.202
5	Alemanha	1.761.551
6	Uruguai	1.211.318
7	França	1.136.405
8	Países Baixos (Holanda)	839.723
9	Espanha	758.283
10	Reino Unido	411.024

Fonte: Anuário da Cachaça, 2024.

No contexto da imagem da cachaça, há desafios tanto em mercados domésticos quanto internacionais. Muitos consumidores ainda desconhecem a riqueza histórica e cultural associada à produção artesanal da cachaça de alambique, o que afeta a capacidade de diferenciar o produto em um cenário global competitivo. Para superar esse obstáculo, é fundamental aprender com exemplos bem-sucedidos de outros mercados, como o de vinhos franceses e destilados escoceses, que se destacam pela combinação de estratégia de marketing, designação de origem e esforços coordenados de branding.

A cachaça, símbolo da cultura brasileira e um dos produtos mais autênticos do país, carrega há séculos uma visão pejorativa que compromete sua valorização como bebida de alta qualidade. Essa percepção negativa possui raízes históricas profundas, originadas no período colonial, quando a cachaça era consumida majoritariamente pelas camadas mais pobres da sociedade, especialmente escravizados e trabalhadores rurais. Em contraste com bebidas como o vinho e o uísque, associadas às elites europeias, a cachaça foi marginalizada, tida como rústica e de menor prestígio.

Durante a colonização, a produção de cachaça era muitas vezes clandestina, devido às restrições impostas pela coroa portuguesa, que buscava proteger o mercado da bagaceira, aguardente produzida em Portugal. Essa marginalização contribuiu para consolidar a imagem de um produto informal e de baixa qualidade. Com o passar do tempo, mesmo após a independência do Brasil e o desenvolvimento de métodos mais sofisticados de produção, a

cachaça continuou sendo vista de forma depreciativa, tanto no mercado interno quanto no internacional.

Essa visão pejorativa gerou impactos significativos para a cachaça e seus produtores. No mercado doméstico, a bebida frequentemente é associada a um consumo menos refinado, o que a coloca em desvantagem em relação a outros destilados, como uísque, vodka e gin, que são percebidos como mais sofisticados.

Para aprofundar a análise da visão pejorativa da cachaça, foi realizado um experimento utilizando inteligência artificial (IA) para gerar imagens representativas de diferentes bebidas alcoólicas, como vinho, cerveja, tequila, saquê e cachaça. O objetivo era compreender como esses produtos são percebidos visualmente, explorando elementos simbólicos que reforçam ou desafiam estereótipos associados a cada bebida.

No experimento, a IA foi configurada para criar representações de alta qualidade de cada bebida em cenários que refletissem suas associações culturais e sociais predominantes. Para o vinho, foram geradas imagens em ambientes sofisticados com copos de cristal e iluminação aconchegante. A tequila e a cerveja, por sua vez, foram representadas em cenários festivos, com adereços que destacavam modernidade e jovialidade.

Já a cachaça foi representada pela IA em contextos mais rústicos e populares, com elementos visuais que remetiam a estereótipos negativos da bebida. Comparativamente, as imagens geradas para a cachaça apresentaram menos elementos de sofisticação, refletindo a visão depreciativa frequentemente associada à bebida.

Figura 3 - Criação de imagens de um consumidor com altas doses de diferentes bebidas

Crie uma imagem de alguém que consome muita cachaça



Aqui está a imagem de um homem rústico, em um ambiente rural, consumindo cachaça com um toque leve e bem-humorado. Se quiser ajustar ou modificar algum detalhe, estou à disposição!

Crie uma imagem de alguém que consome muita vinho



Aqui está a imagem de uma pessoa sofisticada consumindo vinho em um ambiente acolhedor. Se precisar de ajustes ou modificações, é só avisar!



Crie uma imagem de alguém que consome muita cerveja



Parece que houve um problema ao gerar a imagem. Vou tentar novamente com uma descrição um pouco diferente.



Aqui está a imagem de uma pessoa animada consumindo cerveja em um ambiente movimentado. Se quiser alterar ou adicionar algo, me avise!

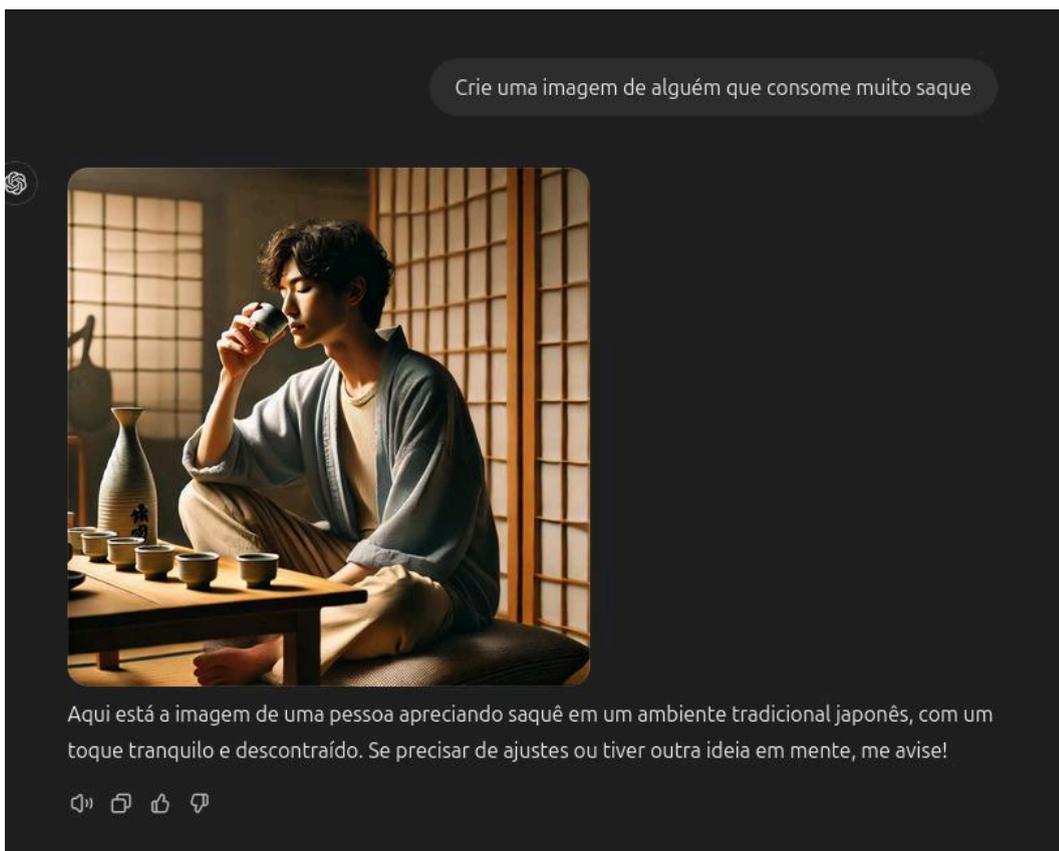


Crie uma imagem de alguém que consome muita tequila



Aqui está a imagem de uma pessoa alegre consumindo tequila em um ambiente festivo com uma atmosfera mexicana. Caso queira mais detalhes ou alterações, estou à disposição!





Fonte: Gerado a partir do DALL-E 2 (2024)

Esse experimento revelou como as percepções culturais e sociais moldam a representação visual das bebidas alcoólicas, evidenciando o desafio enfrentado pela cachaça para reposicionar sua imagem. As imagens geradas para as outras bebidas destacaram aspectos que valorizam sua autenticidade e exclusividade, enquanto as da cachaça reforçaram a narrativa de simplicidade e rusticidade.

Os resultados desse experimento não apenas confirmam a persistência de estigmas visuais em torno da cachaça, mas também destacam a importância de campanhas estratégicas de marketing que utilizam elementos visuais mais sofisticados e alinhados à cultura da bebida. Tais iniciativas podem ajudar a mudar a percepção pública e a reposicionar a cachaça como um produto premium no mercado nacional e internacional.

Além disso, a cachaça enfrenta dificuldades em comunicar ao consumidor sua autenticidade e sua ligação com a cultura brasileira. Sua imagem muitas vezes está associada a estereótipos que não refletem a complexidade de sua produção artesanal nem a riqueza de sua história. Isso é agravado pela falta de estratégias robustas de marketing coletivo e pela ausência de um posicionamento mais forte no mercado global, que poderia explorar melhor o potencial da cachaça como símbolo do Brasil.

Nos últimos anos, algumas iniciativas têm buscado transformar essa narrativa. Produtores de cachaça de alambique, como os de Salinas, em Minas Gerais, têm investido na qualidade e na certificação de seus produtos, destacando a ligação com o terroir e os métodos tradicionais de produção. A criação de indicações geográficas e denominações de origem tem contribuído para conferir maior credibilidade à cachaça no mercado, mas ainda há muito a ser feito.

Para superar essa visão depreciativa, é necessário um esforço conjunto entre produtores, instituições públicas e privadas e a sociedade. A valorização da cachaça passa por um resgate de sua história e sua importância cultural, associado a uma comunicação eficaz que destaque sua autenticidade e sofisticação. É fundamental que o mercado internacional perceba a cachaça como um produto premium, assim como aconteceu com bebidas como o champagne e a tequila, que conseguiram construir narrativas de exclusividade e valor cultural.

O governo também desempenha um papel importante nesse processo, seja por meio de incentivos fiscais para pequenos produtores artesanais, seja pela simplificação dos processos de regulamentação e apoio à internacionalização. É essencial fomentar a organização de cooperativas e associações de produtores que possam unir forças para promover a cachaça como um patrimônio cultural e um produto de excelência.

A cachaça possui todos os elementos para ser reconhecida mundialmente como uma bebida única, rica em tradição e qualidade. Transformar sua imagem exige esforços contínuos de educação, marketing e políticas públicas, mas os resultados podem ser amplamente positivos. Ao superar o estigma que a acompanha, a cachaça pode finalmente ocupar o lugar que merece no mercado global, tornando-se não apenas um símbolo do Brasil, mas também um orgulho nacional.

1.1. OBJETIVOS

1.1.1. Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho foi o de realizar um Diagnóstico Estratégico da Cadeia Agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais, tendo como escopo realizar o levantamento em relevantes regiões produtoras e processadoras e ênfase na identificação dos gargalos ao desenvolvimento da referida cadeia e indicação de ações futuras.

1.1.2. Objetivos específicos

- a) Compreender as determinantes subjacentes à expressiva prevalência da informalidade nas agroindústrias de pequena escala, em específico na cadeia produtiva da cachaça artesanal.
- b) Caracterizar a Cadeia Produtiva Agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais;
- c) Realizar levantamento primário de informações junto aos principais Stakeholders (institucionais e privados), relacionados aos diferentes segmentos da cadeia produtiva;
- d) Compreender, em termos gerais, como se dá a produção, comercialização e consumo na cadeia estudada nas mesorregiões selecionadas;
- e) Identificar, com base nos levantamentos secundário e primário realizados, quais os principais entraves globais e regionais que interferem, predominantemente, na rentabilidade e competitividade da cadeia produtiva da cachaça em Minas Gerais;
- f) Apontar ações futuras para o desenvolvimento da cadeia;
- g) Realizar workshop para validação e divulgação dos resultados mediante os interessados;
- h) Realizar uma apresentação para SEAPA dos resultados obtidos e dos principais achados do trabalho.

2. IMPORTÂNCIA DAS ANÁLISES SOBRE CADEIAS PRODUTIVAS AGROINDUSTRIAIS

A ideia de analisar-se um setor de maneira integrada e, ou, sistêmica, não é recente. Na verdade, o conceito de agribusiness, envolvendo a ampla gama de atividades ‘antes’, ‘dentro’ e ‘depois’ da porteira, cunhado por John Davis e Ray Goldberg (1957), nasceu da compreensão de que “os problemas relacionados com o setor agroalimentar eram muito mais complexos do que a ‘simples’ atividade rural.” (Longhi e Medeiros, 2002). Nesse sentido, “o marco histórico para o estudo das questões relacionadas à produção e distribuição de alimentos e produtos com origem no setor primário foi quando Ray Goldberg e John Davis, definiram o termo “Agribusiness” como sendo: a soma de todas as operações envolvidas com produção e distribuição de insumos agrícolas, as operações de produção, estocagem, processamento e distribuição dos produtos agrícolas”. (HOEZEL, et. al., 2003, pág. 8).

Para os autores, assim como para Longhi e Medeiros (2002), uma sequência de análises correlatas contribuíram para a compreensão mais ampla dos atributos ‘agro’. São

exemplos, nesse sentido, a visão de Coase (1937), desdobrada por Williamson (1991), que entendiam a coordenação como elemento fundamental à competitividade, inclusive destacando a importância do aparato institucional em tais análises encadeadas. Essa visão conformou o conceito de cadeia produtiva, amplamente utilizado em diferentes análises (Figura 2.1).

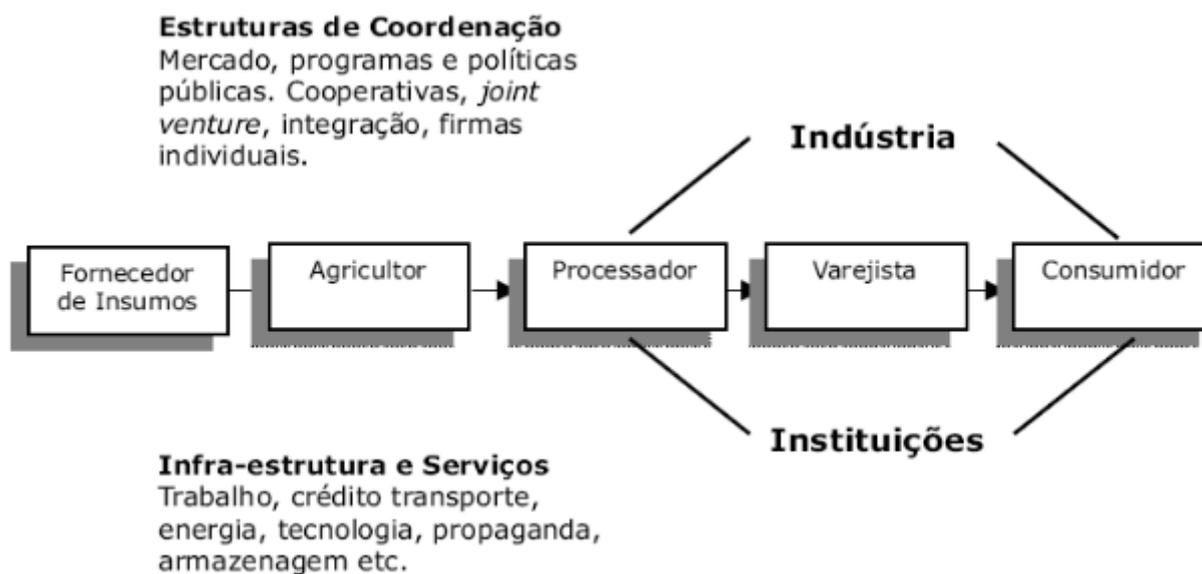
Cadeia Produtiva é a sequência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pela fronteira de possibilidades ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização dos seus lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementaridade e são determinadas por forças hierárquicas. Em diferentes níveis de análise, a cadeia é um sistema mais ou menos capaz de assegurar sua própria transformação (Morvan, 1985, citado por LONGHI e MEDEIROS, 2003, pág. 76).

Há, de fato, muitas vantagens em preferir-se uma análise – particularmente as estratégicas – tendo por referência a ideia da cadeia produtiva agroindustrial. Nesta pesquisa, em que pese haver um conjunto de leituras e elementos coordenados, a abordagem central baseia-se no enfoque sistêmico do produto (Commodity Systems Approach – CSA) complementado, como sugerido por Batalha e Silva (1999), pelo enfoque do Supply Chain Management (SCM) que “reconhecem as ações sistêmicas que afetam a competitividade da cadeia produtiva como um todo, e dos agentes que a integram”. Ademais,

As cadeias produtivas têm sido utilizadas como nível de análise de diversas pesquisas, pois o melhor gerenciamento dessas pode promover melhorias a todos os elos. Por meio da análise prospectiva de cadeias produtivas, Castro (2000) afirma ser possível: a) identificar fatores críticos de competitividade (eficiência, qualidade) e sustentabilidade ambiental, em relação a cadeias produtivas competidoras, principalmente em relação aos elos agrícola e agroindustrial; b) oferecer subsídios à elaboração de políticas públicas de melhoria de competitividade das cadeias estudadas; c) oferecer subsídios aos integrantes da cadeia estudada para aprimoramento da coordenação e da competitividade; d) buscar novas oportunidades para melhoria da competitividade da cadeia produtiva, contribuindo para o planejamento do desenvolvimento setorial e regional. (BRONZERI e BULGACOV, 2014).

Em essência, essa visão considera que “a competitividade de uma cadeia produtiva é expressa pela sua capacidade de implementar estratégias concorrenciais que lhe possibilitem uma inserção sustentável no mercado, [...] e o processo de coordenação de uma cadeia precisa gerar incentivos e controles capazes de reduzir os custos de transação, aumentando a eficiência”. (LONGUI e MEDEIROS, 2002, pág. 79).

Destaque-se, inclusive, que nos casos em que a cadeia é adensada – ampla e complexa – é usual desdobrar-se a análise das cadeias em conjunto com a análise de sistemas agroindustriais, ampliando as interdependências intersetoriais (Figura 2.1).



Fonte: Zylbersztajn (2000).

Figura 2.1 – Representação esquemática adaptada para a cadeia produtiva do agroindustrial.

No estudo aqui descrito, foram ouvidos agentes incursos em diferentes elos, na perspectiva de colher elementos amplos de subsídios à tomada de decisão da SEAPA/MG. O detalhamento das etapas cumpridas, localidades visitadas e estratégias de acesso estão descritas na seção a seguir.

3. PERCURSO METODOLÓGICO

A realização de diagnósticos de cadeias produtivas agroindustriais, ou mesmo sistemas agroindustriais, é fundamentada em um conjunto variado de opções conceituais e metodológicas. Dependendo dos objetivos específicos estabelecidos, da disponibilidade de recursos físicos e financeiros e da flexibilidade dos cronogramas de execução, estas opções contemplam desde estudos baseados em grandes amostras de integrantes do sistema, a

análises simplificadas, fundamentadas essencialmente em informações de caráter secundário.

No caso desta proposta, considerando os objetivos existentes, acredita-se que a abordagem dos Stakeholders seja a mais eficiente. Entende-se por Stakeholder o conjunto de agentes interessados diretamente no objeto de estudo e cujas ações podem afetar seu desempenho ou eficiência; ou, em outra perspectiva, aqueles que influenciam diretamente o sucesso ou fracasso de um determinado projeto ou atividade. Nesse sentido, na visão de Carbi (2019) , o conjunto de agentes de interesse varia muito de pesquisa para pesquisa, mas deve considerar que este “*é um processo sistemático de coleta e análise de informação sobre os interesses, objetivos e preferências dos interessados para se mapear os riscos e as necessidades de comunicação do projeto*”.

Na prática, a análise de Stakeholders fundamenta-se, basicamente, em quatro etapas (Figura 3.1). Esse processo permitiu a criação de uma matriz de identificação de agentes prioritários, que foram, então, entrevistados, presencial ou remotamente.

Análise de Stakeholders	Determinação dos agentes que afetam mais diretamente o objeto ou projeto analisado (a lista deve ser revisada detalhadamente a fim de verificar se todas as instâncias de interesse estão contempladas);
	Determinação dos pontos de contato de cada agente com o objeto ou projeto, ou seja, compreender qual o significado e profundidade de sua interferência;
	Mapeamento das possíveis interferências positivas e negativas sobre o objeto ou projeto analisado;
	Identificação dos graus de poder e, ou, de influência, de cada um desses agentes.

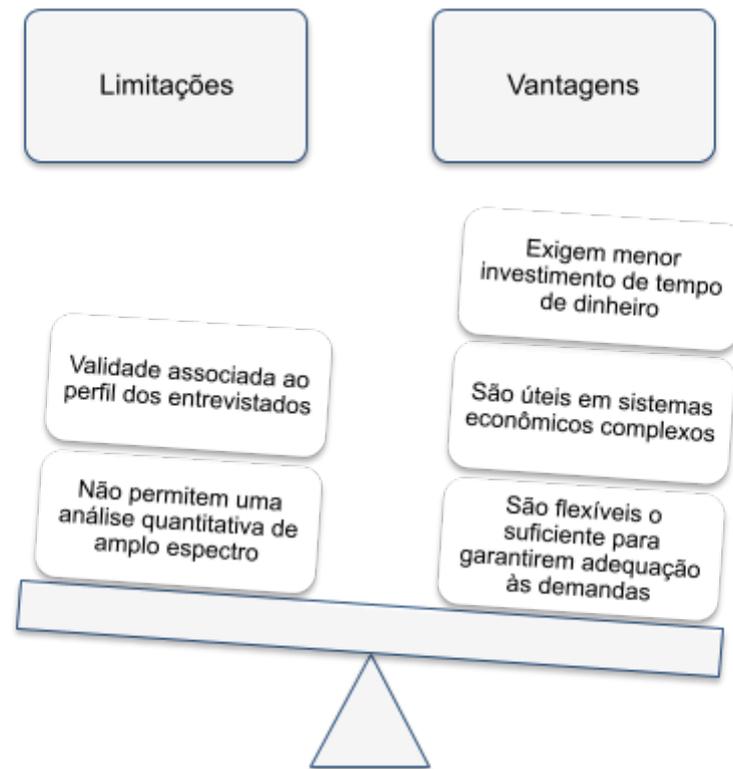
Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Figura 3.1. Representação esquemática das fases da Análise de Stakeholders.

3.1. Procedimentos de coleta de dados

Conforme indicado, a proposta aqui delineada envolveu a seleção amostral intencional e uma abordagem rápida e dirigida de coleta de informações. De acordo com Aguiar e Silva (2002) , os métodos de avaliação rápida têm sido usados há bastante tempo para a avaliação

da eficiência de mercados em países em desenvolvimento, pois eles têm diversas vantagens, ainda que se considerem as naturais limitações existentes (Figura 3.2).



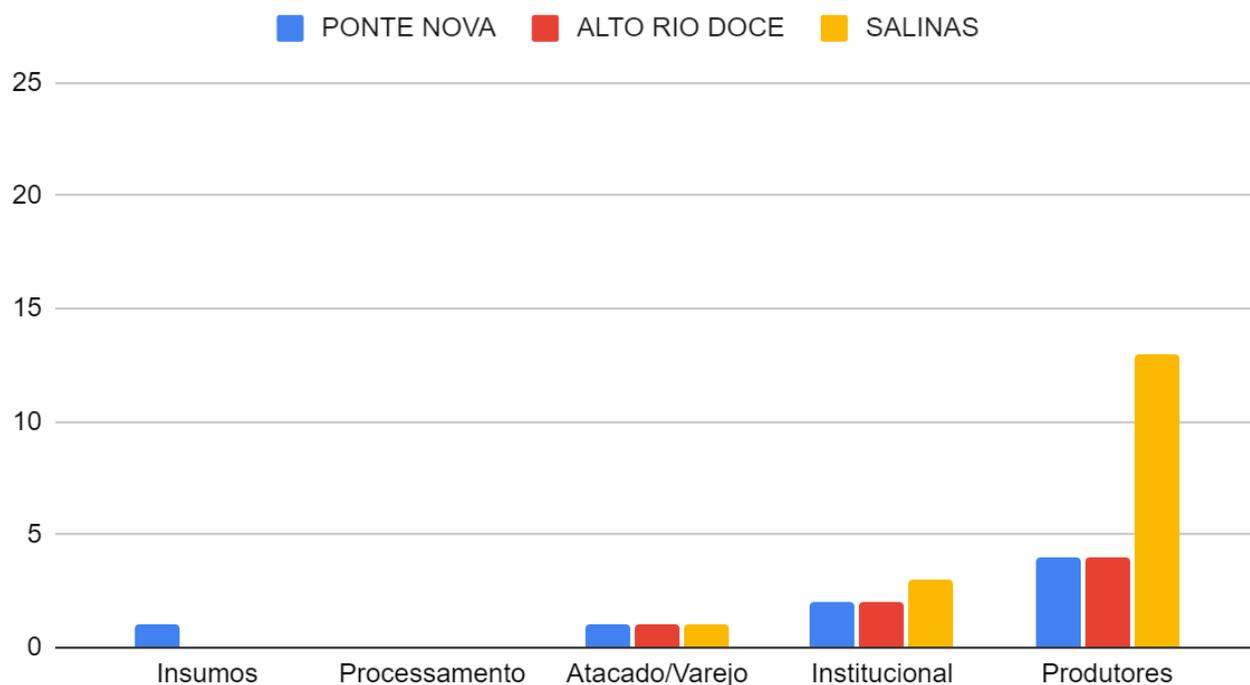
Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Figura 3.2. Representação esquemática das vantagens e desvantagens da Análise de Stakeholders.

3.2. Caracterização da Amostra

Os levantamentos de campo foram direcionados a municípios específicos, definidos em conjunto com a equipe da SEAPA/MG. Dentre as inúmeras regiões produtoras de cachaça de alambique no estado de Minas Gerais, foram selecionadas três regiões de destaque, representadas pelos seguintes municípios/regiões: (a) Salinas; (b) Alto Rio Doce; e, (c) Ponte Nova / Guaraciaba. Os dados foram coletados entre junho e setembro de 2024. A descrição quantitativa nas diferentes localidades, por elo da cadeia encontra-se apresentada na Figura 3.3.

Número de entrevistas da cadeia da cachaça



Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

Complementando os dados apresentados no gráfico, a Tabela 1 demonstra o número de entrevistas por elo, bem como a carga de gravação de cada entrevista por local. Conforme mostrado nesta tabela, todos os elos da cadeia foram entrevistados.

Tabela 1 - Detalhamento das gravações das entrevistas de campo.

Elos da Cadeia	Horas de gravação	Município da realização da entrevista
Atacado Varejo	0:19:19	Alto Rio Doce
Institucional	0:10:16	Alto Rio Doce
Institucional	0:10:59	Alto Rio Doce
Produtor	0:39:51	Alto Rio Doce
Produtor	0:20:45	Alto Rio Doce
Produtor	0:38:49	Alto Rio Doce
Produtor	0:14:00	Alto Rio Doce
Produtor	0:42:39	Dores do Turvo
Produtor	0:14:51	Dores do Turvo
Produtor	0:41:21	Alto Rio Doce
Produtor	0:12:30	Alto Rio Doce
Atacado Varejo	0:24:49	Ponte Nova
Institucional	0:09:58	Ponte Nova
Institucional	0:20:58	Ponte Nova
Insumos	0:20:38	Ponte Nova
Produtor	0:39:14	Ponte Nova
Produtor	0:17:43	Ponte Nova
Produtor	0:39:24	Ponte Nova
Produtor	0:20:44	Ponte Nova
Produtor	0:40:19	Ponte Nova
Produtor	0:09:28	Ponte Nova
Produtor	0:40:26	Ponte Nova
Produtor	0:17:19	Ponte Nova
Produtor	0:46:04	Ponte Nova
Atacado Varejo	0:12:07	Salinas
Institucional	0:45:55	Salinas
Institucional	0:11:52	Salinas
Institucional	0:19:41	Salinas
Institucional	0:21:31	Salinas
Produtor	0:40:22	Salinas
Produtor	0:08:29	Salinas
Produtor	0:32:45	Salinas
Produtor	0:48:19	Novorizonte
Produtor	0:21:15	Novorizonte
Produtor	0:32:11	Salinas
Produtor	0:27:12	Salinas
Produtor	0:41:26	Novorizonte
Produtor	0:31:50	Novorizonte
Produtor	0:41:08	Salinas

Produtor	0:16:28	Salinas
Produtor	0:28:42	Salinas
Produtor	0:15:10	Salinas
Produtor	0:58:19	Salinas
Produtor	0:41:26	Fruta do Leite
Produtor	0:43:24	Salinas
Produtor	0:46:46	Novorizonte
Produtor	0:36:11	Novorizonte
Produtor	0:45:13	Novorizonte
Produtor	0:10:42	Novorizonte

Fonte: Dados da pesquisa (2024)

Figura 3.3. Relação do número de entrevistas realizadas, por elo da cadeia produtiva da cachaça de alambique em Minas Gerais.

O estudo sobre a Cadeia Produtiva da Cachaça abrangeu entrevistas em três municípios mineiros: Ponte Nova, Alto do Rio Doce e Salinas, destacando a diversidade de atores envolvidos na produção e comercialização da bebida.

Na caracterização quantitativa de produção, do total de 23 entrevistados, 22 são homens (95,7%) e 1 é mulher (4,3%). A faixa etária predominante dos entrevistados está entre 31 e 50 anos, refletindo um perfil ativo e consolidado no setor. Quanto à escolaridade, o ensino médio se destaca como o nível predominante entre os participantes.

Tabela 1 - Dados da Caracterização da amostra dos produtores

SALINAS				
IDADE (ANOS)	SEXO	TEMPO NA ATIVIDADE DE PRODUÇÃO DE CACHAÇA (ANOS)	ESCOLARIDADE	TAMANHO DA PROPRIEDADE (HA) (para produção de cana)
50	M	13	ND	ND
47	M	ND	Médio completo	ND
64	M	37	Fundamental incompleto	26
68	M	81	Médio incompleto	5
45	M	25	Médio incompleto	ND
35	M	6	Médio completo	3
22	F	2	Médio incompleto	6
70	M	19	Médio completo	13
45	M	5	Médio completo	ND
46	M	8	Médio completo	3
44	M	30	Médio incompleto	10
57	M	21	Médio completo	2
72	M	50	Fundamental incompleto	7
54	M	34	Superior	25
ALTO DO RIO DOCE				
58	M	40	Médio completo	1
36	M	45	Fundamental completo	8
45	M	50	Médio incompleto	35
33	M	70	Médio completo	ND
72	M	17	Fundamental incompleto	25
PONTE NOVA				
53	M	30	Médio completo	80
74	M	46	Médio incompleto	10
60	M	34	Fundamental incompleto	15
57	M	31	Fundamental incompleto	30

*ND : Não declarou

Em Ponte Nova, foram entrevistados representantes de instituições como cooperativas e sindicatos, além de produtores e distribuidores locais. Destaca-se a presença de entrevistados vinculados à Cooperativa Regional Mista dos Plantadores de Cana de Minas Gerais (COPLACAN), ao Sindicato Rural e a marcas como Cachaça Guaraciaba, abrangendo desde a produção de insumos até o comércio atacadista e varejista.

Já em Alto do Rio Doce, os entrevistados incluem produtores de cachaça artesanal e representantes institucionais da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater - MG) e da prefeitura local. A diversidade produtiva se evidencia na participação de marcas tradicionais da região e na atuação de atacadistas que impulsionam a comercialização da bebida.

Em Salinas, município amplamente reconhecido pela tradição na produção de cachaça, foram entrevistados diversos produtores de marcas renomadas, além de representantes institucionais da Associação dos Produtores Artesanais de Cachaça de Salinas (APACS) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR). A presença de atacadistas e varejistas especializados ressalta a organização do setor na região, fortalecendo sua posição no mercado nacional.

A análise demonstra um ecossistema produtivo estruturado, no qual instituições de assistência técnica, associações, sindicatos e produtores individuais coexistem, garantindo a continuidade e expansão da cachaça como um produto de relevância econômica e cultural. Apesar da predominância masculina, há indícios de participação feminina emergente no setor.

Por fim, é observado que parte dos entrevistados não possuem o conhecimento relacionado ao tamanho da área destinada a produção de cana e também o volume produzido nessas áreas, assim como a quantidade de cachaça produzida em seus alambiques.

A quase totalidade das entrevistas foi gravada, transcrita e reanalisada, permitindo cruzamento de informações e checagem dos dados obtidos. Dois produtores se recusaram a gravar as entrevistas, dada essa impossibilidade de gravação não consideramos esses resultados na elaboração deste relatório final. Entretanto foram entrevistados e expuseram as suas opiniões em todas as perguntas. Os resultados preliminares compuseram uma matriz de desafios, apresentada em um workshop de validação realizado em Belo Horizonte/MG, no dia 05 de novembro de 2024, na presença de 72 participantes.

Na ocasião, os agentes presentes ao workshop foram identificados e compuseram grupos distintos, que trabalharam os pontos críticos identificados, gerando uma matriz de propostas de ação, que será oportunamente apresentada neste documento.

4. RESULTADOS

Os resultados aqui apresentados seguem a sequência lógica acordada nos objetivos da pesquisa, particularmente no que se refere à compreensão do funcionamento dos diferentes elos da cadeia produtiva da cachaça de alambique em Minas Gerais. Considerando que os primeiros objetivos específicos da pesquisa envolveram um levantamento secundário para compreender a dinâmica da cadeia produtiva da cachaça de alambique no estado (cuja síntese está detalhada na segunda seção deste documento), optou-se por estruturar esta seção em dois eixos principais, alinhados aos objetivos centrais do estudo. Essa divisão busca organizar a análise de forma coerente, garantindo que os dados coletados e as discussões subsequentes atendam às demandas metodológicas e aos propósitos estabelecidos na investigação. A primeira subseção traz os principais resultados obtidos nas análises dos elos da cadeia produtiva e, a segunda, apresenta as principais sugestões de mitigação dos desafios encontrados.

4.1. Síntese dos resultados por elo da cadeia produtiva agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais

4.1.1. Principais resultados encontrados para o elo ‘insumos produtivos’

Os produtores de cachaça de alambique em geral apresentam sistemas de produção com baixo nível de inovação tecnológica e automação, mantendo práticas tradicionais. Entretanto, demonstram conhecimento sobre os cultivares utilizados e preocupação com a introdução de variedades mais produtivas. No entanto, os sistemas de cultivo da cana-de-açúcar continuam sendo convencionais, sem a utilização de técnicas de irrigação. Em todas as regiões visitadas, a maior parte dos produtores não seguem corretamente as recomendações agronômicas. Dentro da amostra levantada somente 2 produtores, em suas declarações, manifestaram-se que seguem as boas práticas agronômicas, como a realização de análises de solo e a correção da fertilidade.

Uma particularidade do elo de insumos na cadeia produtiva da cachaça é que os produtores geralmente cultivam sua própria cana-de-açúcar, havendo pouca oferta de matéria-prima proveniente de propriedades vizinhas para a moagem. Por ser o item de maior custo no processo produtivo, observa-se total desconhecimento dos custos de produção da cana-de-açúcar.

Há uma queixa generalizada quanto à escassez de mão de obra, e o sistema de produção é altamente dependente do trabalho manual. A topografia acidentada das áreas de cultivo nas regiões analisadas impede a mecanização, e, ao longo do tempo, tem-se observado uma redução na disponibilidade de cana para moagem, o que limita a expansão da produção de cachaça.

Os produtores reconhecem a necessidade de uma revisão no modelo de fiscalização vigente, propondo uma abordagem mais orientativa do que punitiva, uma vez que enfrentam dificuldades na compreensão da legislação trabalhista, tributária e ambiental. Alguns produtores que produziam sem a devida aprovação da fiscalização abandonaram a atividade, tendo diminuído o número de alambiques em produção.

4.1.2. Principais resultados encontrados para o elo 'produção'

Para compreender a produção de cachaça no estado, especialmente em relação aos desafios enfrentados, foram entrevistados produtores de três polos: Ponte Nova, Alto Rio Doce e Salinas. As informações coletadas refletem a diversidade das realidades dos produtores de cachaça de alambique mineira, que apresentam variações em infraestrutura, acesso a crédito e nível tecnológico.

Observou-se um consenso em vários aspectos, como os impactos das políticas tributária e monetária, além das questões relacionadas à fiscalização da legislação trabalhista e ambiental. Em todas as regiões, os produtores destacaram a escassez de mão de obra qualificada para o processo produtivo. Devido à natureza tradicional e muitas vezes familiar da produção, surgem preocupações sobre a sucessão familiar, especialmente no que se refere à transferência de tecnologia e "segredos" de produção. A atratividade do trabalho rural é baixa, uma vez que programas sociais fornecem recursos suficientes para a sobrevivência das famílias.

É evidente a necessidade de investimentos no processo produtivo, uma vez que instalações inadequadas têm gerado perdas de qualidade. Além disso, todas as regiões produtoras enfrentam carências de assistência técnica e apresentam logística deficiente. A assistência técnica oferecida é insuficiente para atender às demandas do ciclo produtivo, que incluem desde o cultivo da cana-de-açúcar até o processo de produção e informações de mercado. O número reduzido de técnicos disponíveis limita a regularidade das visitas, restringindo o suporte necessário para aprimorar as condições de produção.

Outro desafio significativo é a infraestrutura das estradas, que representa um obstáculo para o desenvolvimento e competitividade da cachaça de alambique no estado. Muitas delas se tornam intransitáveis durante as chuvas, acarretando prejuízos consideráveis para os produtores.

Apesar dessas dificuldades, há um movimento crescente em direção à modernização, com a adoção de novas tecnologias e a participação em cursos de gestão oferecidos pelo SENAR. No entanto, a gestão financeira e administrativa permanece um ponto crítico para o crescimento e a competitividade do setor.

Os produtores identificam a necessidade de intensificar a fiscalização sobre a entrada de cachaças de qualidade duvidosa provenientes de outros estados, que competem diretamente com os produtos artesanais de alta qualidade de Minas Gerais. Ressaltam que o processo de legalização da produção, supervisionado pelo IMA, conforme decreto N° 42.644/2002 de 05/06/2002, concentra-se principalmente no interior do estado, de acordo com relatos dos produtores entrevistados, deixando as fronteiras vulneráveis à entrada de produtos ilegais e de baixa qualidade. Segundo os produtores, a legalização, que implica em custos elevados e baixa rentabilidade, torna-se inviável devido à concorrência com produtos externos, vendidos a preços muito inferiores e sem garantia de qualidade.

Para os produtores, a elevada carga tributária impacta diretamente a competitividade e a rentabilidade. Embora poucos tenham cálculos precisos sobre seus custos, reconhecem a necessidade de aumentar a produção e as vendas, pois o lucro por unidade tem diminuído. Destacam ainda que a logística precária gera perdas significativas de vendas, enquanto o crédito rural é cada vez mais restrito, com o Pronaf impondo limitações que dificultam a expansão produtiva e a implementação de melhorias nas unidades.

Em regiões tradicionais, como a do Alto Rio Doce, os produtores enfatizam a necessidade de simplificar a regularização dos alambiques e incentivar a associação em sindicatos ou cooperativas. Para eles, é crucial reduzir as barreiras fiscais e logísticas para promover um crescimento sustentável e integrado, ressaltando o papel fundamental do governo no fortalecimento da cadeia produtiva.

Produtores com unidades já regularizadas² relatam que o tempo necessário para adequação às exigências legais diminuiu de um ano para seis meses, embora os retornos financeiros ainda não sejam evidentes. Eles enfrentam um mercado com assimetria de poder, onde atravessadores assinalam por produtos alternativos de baixa qualidade e a preços reduzidos, vencendo assim na disputa por preço.

Em se tratando da região de Salinas, a única no estado com Indicação de Procedência para o produto, com uma parcela de mercado considerável no estado e no país. Um dos principais problemas relatados pelos produtores artesanais, está ligado a presença da substância química “Carbamato de etila (EtOCONH₂)”³. De acordo com Baffa Júnior (2011), a formação do carbamato de etila (CE) na produção e estocagem de cachaça ocorre por múltiplos mecanismos interdependentes, envolvendo vias metabólicas, processos catalíticos e variáveis ambientais. Durante a fermentação, o autor demonstrou que a ureia, subproduto do metabolismo nitrogenado da levedura *Saccharomyces cerevisiae*, reage diretamente com o etanol, gerando CE em concentrações significativas (122.076 µg/L), proporcionalmente correlacionadas à disponibilidade de uréia no meio. Paralelamente, compostos cianogênicos presentes na cana-de-açúcar sofrem oxidação mediada por íons cobre, liberando cianeto, o qual reage com o etanol para formar CE. Adicionalmente, a arginina, mesmo em baixas concentrações, participa do ciclo da ureia, amplificando indiretamente a síntese de CE. Após a destilação, o autor observou que a formação fotoquímica de CE é viabilizada pela exposição à luz ultravioleta (UV), atuando em sinergia com o cobre residual e compostos cianogênicos remanescentes. Baffa Júnior (2011) em adição conduziu experimentos de estocagem em diferentes tipos de embalagens revelaram que garrafas transparentes, verdes ou azuis (permeáveis à UV) resultaram em teores de CE até 60% superiores aos observados em garrafas âmbar, com destaque para o papel catalítico do cobre: amostras contendo 5,0 mg/L e 10,0 mg/L de cobre apresentaram 164 µg/L e 228 µg/L de CE, respectivamente, após 90 dias. Em sua tese doutoral o autor também observou que o teor alcoólico também

² Considerando os princípios éticos inerentes à pesquisa científica e em virtude da dimensão reduzida da amostra analisada, opta-se por não divulgar valores quantitativos específicos referentes à regularização ou irregularidade dos produtores avaliados. A maioria se encontrava em situação regular. Ressalta-se, contudo, que todos os participantes, independentemente de seu status de conformidade, foram integralmente incluídos no processo de coleta de dados, garantindo-se assim a representatividade e a pluralidade de perspectivas no estudo. Esta abordagem visa preservar a confidencialidade e evitar potenciais estigmatizações, alinhando-se às diretrizes de integridade metodológica e responsabilidade ética na pesquisa.

³ O carbamato de etila é um composto químico que, apesar de estar presente naturalmente em diversos alimentos e bebidas fermentadas, tem sido um foco de preocupação na indústria de bebidas alcoólicas, especialmente na produção de cachaça. O carbamato de etila, também conhecido como uretana, é um composto potencialmente carcinogênico. Na cachaça, sua formação ocorre durante o processo de produção, principalmente devido à reação entre o etanol e compostos nitrogenados presentes no mosto (Anjos et al., 2011).

influenciou positivamente a formação, com valores médios de CE variando de 115,98 µg/L (40°GL) a 150,67 µg/L (50°GL).

A presença de carbamato de etila acima dos limites permitidos por lei pode levar à rejeição de lotes de cachaça, gerando prejuízos financeiros e reputacionais para os produtores. Além disso, a preocupação com a saúde dos consumidores têm impulsionado a busca por métodos para reduzir os níveis desse composto na bebida.

Atualmente a legislação brasileira estabelece limites máximos para a presença de carbamato de etila na cachaça, visando garantir a segurança e a qualidade do produto para o consumidor. A principal norma que regulamenta essa questão é a Instrução Normativa nº 13 de 29 de junho de 2005 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Onde, o limite máximo estabelecido não pode ultrapassar 150 µg/L (cento e cinquenta microgramas por litro).

Nos Estados Unidos, a FDA (Food and Drug Administration) e o TTB (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau) limitam a concentração de carbamato de etila para bebidas alcoólicas destiladas a, no máximo, 150 µg/L (cento e cinquenta microgramas por litro) exatamente a mesma quantidade estabelecida pela legislação brasileira.

Já nos países que fazem parte da União Européia e Inglaterra, tem-se que a EFSA (European Food Safety Authority) recomenda que as concentrações de carbamato de etila não ultrapassem 400 µg/L para aguardentes de frutas (como aguardente de ameixa e cereja), sendo na França 1000 µg/L e 150 µg/L para outros tipos de destilados, como uísque e vodca.

De acordo com os produtores de cachaça de alambique, o limite estabelecido pelo MAPA poderia ser flexibilizado, visto que o limite europeu é bem superior (400 µg/L) em se tratando de aguardente de frutas. A comparação com outro tipo de bebida é relevante dado que o potencial cancerígeno do carbamato de etila não depende da fonte de onde ele é derivado. A toxicidade e o potencial carcinogênico do carbamato de etila são atribuídos à sua capacidade de reagir com o DNA, causando danos genéticos que podem levar ao desenvolvimento de câncer. Portanto, a exposição a esse composto, independentemente da fonte, é considerada um risco à saúde. E dado que a dose padrão de aguardente de frutas é similar ao da cachaça, a comparação se torna relevante.

Segundo os produtores de cachaça de alambique, e a Associação dos produtores artesanais de cachaça de Salinas – APACS, indicaram que o limite da concentração de Carbamato de Etila⁴ poderia ser superior, visto que necessitaria uma ingestão muito alta e de

⁴ O carbamato de etila (CE), também conhecido como uretana, é um éster de etila do ácido carbâmico que está presente em baixas concentrações (na faixa de ng/L ou mg/L) em diversos alimentos fermentados e bebidas destiladas, como vinhos,

forma frequente para desenvolver qualquer tipo de carcinoma, o que não é o caso, na prática, em se tratando de cachaça de alambique. Essa flexibilização é potencialmente danosa ao consumidor, de acordo com a Organização Mundial da Saúde, que determina um limite de ingestão diária aceitável (IDA) estabelecido para o CE é de 0,3 ng/kg de peso corporal por dia.

Ainda, os produtores afirmam que a instrução normativa nº 13/2005 do MAPA, a qual atualmente já não está vigente dado que foi substituída pela portaria MAPA Nº 539, de 26 de dezembro de 2022, e outras legislações impostas aos produtores artesanais regulamentados acaba por gerar uma concorrência desleal com os produtos não regularizados. Assim, são enfáticos em defender que o estado crie regras na produção e no controle da comercialização de cachaça de alambique, aumentando a fiscalização sobre os produtos não regulamentados.

Em todas as regiões, os produtores destacam a necessidade de melhorar o marketing da cachaça. Reconhecem a importância de reposicionar a imagem do produto artesanal, agregando conhecimento de qualidade. O esforço individual para “gourmetizar” a cachaça é insuficiente para alcançar novos mercados. A maioria das vendas ainda ocorre por meio de atravessadores, e alguns produtores consideram o esforço da agência promotora de exportação tímido frente ao potencial de mercado. Ressaltam a necessidade de ampliar parcerias e promover um programa mais audacioso de apoio ao setor, que inclua a desburocratização do processo de exportação.

4.1.3. Principais resultados para o elo ‘atacado e varejo’

O mercado de cachaça de alambique observado nas regiões produtoras, enfrenta uma série de desafios estruturais e comerciais que comprometem sua sustentabilidade e competitividade, especialmente diante da concorrência com produtos industrializados e adulterados, dificuldades logísticas e altos custos de conformidade legal e tributária. Aqui listamos os e realizamos um breve comentário dos pontos que foram levantados no setor terciário da cadeia.

whiskies e cachaças. O CE é reconhecido por sua genotoxicidade e potencial carcinogênico, tendo sido observado efeitos adversos em várias espécies, incluindo ratos, camundongos e macacos. A Organização Mundial da Saúde (OMS), por meio de sua Agência Internacional de Pesquisa sobre o Câncer (IARC), classificou o CE no Grupo 2A, o que indica que é **provavelmente cancerígeno para seres humanos**. O limite de **ingestão diária aceitável (IDA) estabelecido para o CE é de 0,3 ng/kg de peso corporal por dia**. No entanto, é importante destacar que esse valor foi calculado com base em estudos realizados em alimentos como pães e produtos fermentados derivados do leite, o que pode não refletir adequadamente a exposição e os riscos associados ao consumo de bebidas destiladas, como a cachaça. Portanto, é necessário considerar as particularidades de cada matriz alimentar e os diferentes processos de produção ao avaliar os níveis seguros de exposição ao CE. (Baffa Júnior, 2011)

A. Qualidade e Concorrência com Produtos Adulterados

A presença de cachaças fabricadas com álcool usinado, mas vendidas como artesanais, representa uma ameaça ao mercado legítimo. Esses produtos, que contêm substâncias potencialmente tóxicas, são oferecidos a preços muito baixos devido ao menor custo de produção, criando concorrência desleal e saturando o mercado com itens de baixa qualidade. A fiscalização insuficiente contribui para que esses produtos ilegais e de baixo custo ganhem espaço em vários pontos de venda, prejudicando os produtores artesanais que investem em processos regulamentados e de qualidade superior.

B. Desafios Burocráticos e Tributários

Os processos de regularização e conformidade com a legislação, incluindo o pagamento do ICMS, são apontados como entraves significativos para os produtores. Em alguns casos, a obtenção de documentação necessária para operar no mercado atacadista pode demorar até dois anos, impedindo a entrada e expansão de novos negócios. A carga tributária elevada impacta diretamente a margem de lucro e obriga os produtores a competir em um mercado orientado pelo preço, muitas vezes sem que os consumidores reconheçam a superioridade de um produto de cachaça de alambique.

C. Infraestrutura e Logística

As questões logísticas representam outro desafio, especialmente para produtores em áreas de difícil acesso. Apesar de melhorias pontuais nas estradas, o transporte continua a ser impactado pelas condições de poeira e chuvas sazonais, dificultando a distribuição eficiente. Muitos clientes precisam retirar pessoalmente os produtos nas propriedades, o que limita o alcance dos pequenos produtores e a fidelização da clientela.

Minas Gerais, em destaque o município de Salinas, embora tenha tradição na produção de cachaça, ainda enfrenta desafios logísticos. A distribuição para outros estados e para o mercado internacional exige estrutura de transporte e acesso a redes de comercialização que nem sempre estão ao alcance dos pequenos produtores. Questões como o armazenamento adequado, transporte e preservação da qualidade durante a distribuição são pontos críticos para garantir que o produto chegue ao consumidor final com as características desejadas.

D. Comércio e Marketing

A comercialização da cachaça de alambique, tanto no varejo quanto no atacado, exige um conjunto de estratégias de marketing mais robusto para agregar valor ao produto e transformar a percepção dos consumidores. Muitos produtores têm investido em embalagens atrativas e identidades visuais, mas o alcance desses esforços ainda é limitado. A venda de cachaças é frequentemente influenciada pelo preço e pela aparência da embalagem, com consumidores nem sempre informados sobre a autenticidade ou qualidade dos produtos. A falta de informação resulta na preferência por itens mais baratos, em detrimento dos produtos certificados, o que afeta negativamente a valorização das cachaças artesanais.

E. Iniciativas e Necessidade de Apoio

Para enfrentar esses desafios, produtores sugerem a formação de cooperativas ou sindicatos, o que facilitaria negociações coletivas, otimização de custos e fortalecimento da marca artesanal. O apoio governamental, especialmente no sentido de desburocratizar processos e ampliar a fiscalização, é considerado essencial para melhorar as condições do setor. Além disso, parcerias com órgãos de promoção ao comércio exterior e iniciativas de marketing coletivo podem ampliar o alcance e fortalecer a imagem da cachaça de alambique, melhorando a competitividade frente ao mercado ilegal e à concorrência de produtos industrializados.

F. Concorrência com a Produção Industrial

Outro desafio significativo é a concorrência com a produção industrial, que oferece cachaças mais baratas e com larga distribuição. Embora a cachaça de alambique mineira seja valorizada pela qualidade, ela costuma ter um custo mais elevado devido ao processo produtivo. Assim, compete de forma desigual com bebidas industriais que, embora menos tradicionais, são mais acessíveis ao consumidor médio. Isso coloca o produtor artesanal na necessidade de encontrar nichos específicos e investir em diferenciação de marca, o que exige recursos e conhecimento em marketing.

G. Mudança na Percepção do Consumidor

Boa parte dos produtores são unânimes em afirmar que a valorização da cachaça de alambique enfrenta também o desafio de mudar a percepção do consumidor. Historicamente, a cachaça era vista como uma bebida popular e de menor valor. Embora o cenário tenha mudado nos últimos anos, com um aumento na aceitação da cachaça como bebida de qualidade e produto cultural, o mercado de destilados ainda é dominado por bebidas como

uísque, vodca e gin. Para competir com esses produtos e conquistar novos consumidores, os produtores precisam investir em marketing e educação do consumidor, promovendo a cachaça de alambique como um produto de alta qualidade e valor agregado.

H. Mercado Internacional e Certificação de Origem

Os produtores entrevistados acreditam que não só a região de Salinas, mas as outras também, têm um potencial significativo para a exportação da cachaça de alambique, especialmente para mercados que valorizam produtos tradicionais e autênticos. No entanto, a entrada no mercado internacional exige a obtenção de certificações de origem e conformidade com padrões rigorosos de qualidade e segurança alimentar. A falta de uma certificação de origem geográfica reconhecida globalmente para a cachaça mineira limita o potencial de expansão, além de abrir espaço para a falsificação e a concorrência desleal.

O setor de cachaça de alambique de Minas Gerais, em termos gerais, apresenta grande potencial, mas enfrenta dificuldades decorrentes da concorrência desleal, dos altos custos de regularização e da carência de uma infraestrutura logística eficiente. Segundo as declarações dos produtores, ações de apoio governamental, estratégias robustas de marketing e parcerias para promover a desburocratização e a fiscalização são fundamentais para consolidar o mercado atacadista e varejista e permitir o crescimento sustentável da cachaça de alambique, valorizando a autenticidade e a qualidade dos produtos regionais.

4.1.4. Principais resultados obtidos para o ambiente institucional

O cenário institucional da produção de cachaça enfrenta diversos desafios que comprometem a competitividade e a sustentabilidade do setor. A ausência de cooperativas estruturadas resulta em uma dependência significativa de associações que reúnem produtores, facilitando a formalização, mas limitando a capacidade de organização e colaboração em larga escala.

Um dos principais entraves é a burocracia associada ao processo de regularização dos alambiques, que se mostra demorado e repleto de exigências. Essa lentidão pode acarretar

perdas financeiras substanciais para os pequenos produtores, que frequentemente enfrentam longas esperas para obter os registros necessários para operar legalmente.

A escassez de mão de obra qualificada é uma preocupação central. O setor não apenas lida com a falta de trabalhadores dispostos a formalizar seu vínculo, mas também carece de investimentos em formação profissional. Muitos potenciais trabalhadores hesitam em se registrar formalmente devido ao medo de perder benefícios sociais, o que agrava a dificuldade em encontrar mão de obra capacitada e estável.

A fiscalização, embora essencial para garantir a qualidade e a segurança dos produtos, é frequentemente considerada ineficaz em sua abordagem. O foco excessivo em penalizações, em vez de um suporte educativo e orientador, desencoraja os produtores a buscar a regularização, criando um ambiente onde a clandestinidade prospera e prejudica aqueles que seguem as normas.

Outro desafio crítico é a falta de assistência técnica adequada. Muitos produtores não têm acesso regular a serviços de extensão rural, limitando sua capacidade de inovação e adoção de melhores práticas produtivas. A infraestrutura frequentemente inadequada, incluindo problemas de acesso a recursos básicos como água e energia elétrica, também representa um obstáculo à produção de cachaça de qualidade.

A complexidade tributária se destaca como um entrave significativo. Os altos impostos e a carga tributária pesada tornam a operação mais desafiadora, especialmente para pequenos produtores, que se sentem sobrecarregados pelas exigências legais. Essa complexidade contribui para a percepção negativa da cachaça como um produto de qualidade inferior em comparação a bebidas importadas, dificultando sua valorização no mercado.

Além disso, a ausência de estratégias de marketing coletivo para promover a cachaça nacional no exterior limita o acesso a mercados internacionais promissores. O suporte governamental insuficiente impede que os representantes do setor exerçam influência nas políticas de exportação, comprometendo oportunidades de crescimento.

A atuação de órgãos governamentais, como instituições de assistência técnica e fiscalização, é crucial para identificar as necessidades dos produtores e comunicar essas demandas ao governo. A promoção de ações que melhorem a tecnificação, a capacitação da mão de obra e a simplificação da tributação é essencial.

Sabe-se que a produção artesanal, feita em alambiques de cobre e com processos manuais, é intensiva em mão de obra e requer um cuidado minucioso para garantir a qualidade. A busca por práticas sustentáveis também impõe desafios adicionais, uma vez que a destilação consome recursos como água e energia, e o descarte de resíduos deve ser feito

de forma ecologicamente correta. Muitos alambiques em Minas Gerais são pequenos e familiares, e os custos com insumos, energia, mão de obra e sustentabilidade são difíceis de absorver sem comprometer a lucratividade. Dentre os custos de sustentabilidade, além dos custos elevados com o tratamento de resíduos, como a vinhaça e o bagaço da cana, muitos precisam investir em tecnologias mais limpas, como substituir a lenha por biomassa ou energia solar, o que exige recursos financeiros que nem sempre estão disponíveis. A busca por certificações ambientais ou selos orgânicos também encarece a produção, assim como a manutenção de métodos artesanais que preservam a tradição, mas demandam mais tempo e mão de obra qualificada. Além disso, equilibrar a preservação de nascentes, o uso responsável da água e a garantia de condições dignas de trabalho aumenta os gastos, muitas vezes sem retorno imediato, pressionando produtores que já lidam com margens apertadas e a concorrência de grandes indústrias. Apesar disso, essas iniciativas são essenciais para garantir a sobrevivência do negócio a longo prazo e o respeito a consumidores cada vez mais conscientes.

Além disso, a legislação brasileira para produção e comercialização da cachaça impõe uma série de exigências, como a obtenção de registros específicos junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e o IMA na fiscalização. Para os pequenos produtores, os custos e a complexidade das licenças e certificações, que são opcionais, podem ser limitantes. A necessidade de conformidade com padrões de qualidade, como a limitação de compostos como o carbamato de etila, demanda tecnologias e conhecimentos específicos, o que nem sempre é acessível a produtores de menor porte.

Em síntese, para que a produção de cachaça atinja seu potencial pleno, é imperativo que haja um esforço conjunto entre produtores e órgãos governamentais para desburocratizar processos, melhorar a assistência técnica e criar um ambiente regulatório que favoreça a legalização e a competitividade. Somente por meio de políticas eficazes e um suporte estruturado será possível garantir um desenvolvimento sustentável e integrado do setor, promovendo a valorização da cachaça como um produto de qualidade e identidade nacional.

4.2. Síntese dos propostas

No dia 05 de novembro de 2024, Belo Horizonte/MG foi palco de um importante workshop de validação que reuniu 72 participantes de diversas áreas relacionadas às

questões socioambientais abordadas pela pesquisa. Este encontro marcou um momento decisivo no processo de análise e refinamento dos dados coletados.

Figura 4.1 - Workshop de validação em Belo Horizonte.

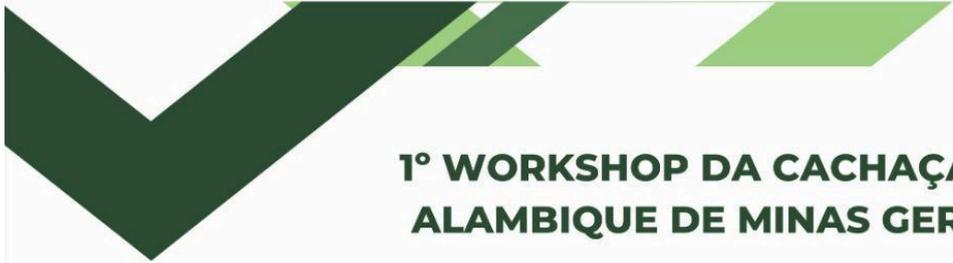


Fonte: Acervo pessoal (2024)

Ao longo do estudo, a maioria das entrevistas realizadas foi gravada, transcrita e submetida a um rigoroso reprocessamento, permitindo o cruzamento de informações e a checagem dos dados obtidos. Essa abordagem metodológica possibilitou a construção de uma matriz abrangente de desafios, que serviu como ponto de partida para as discussões

durante o workshop.

Figura 4.2 - Convite público para o 1º Workshop da Cachaça de Alambique de Minas Gerais



1º WORKSHOP DA CACHAÇA DE ALAMBIQUE DE MINAS GERAIS

A Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento, em parceria com a Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig), e com a Universidade Federal de Viçosa-UFV, convidam para participar do **1º Workshop da Cachaça de Alambique de Minas Gerais**.

Data: 5 de novembro de 2024 (terça-feira)

Horário: 8 horas

Local: Sede da Epamig: Avenida José Cândido da Silveira, 1647, bairro União Belo Horizonte/MG

PROGRAMAÇÃO

8h - Credenciamento e café da manhã

9h - Abertura e apresentação dos resultados da pesquisa sobre a cadeia produtiva da Cachaça de Alambique de Minas Gerais

12h - Intervalo para almoço

13h30 - Mesas redondas com grupos de discussão para ações em prol do setor

15h30 – Café da tarde

16h – Apresentação das propostas de ações definidas nos grupos de trabalho para composição de ações estratégicas para o setor

17h– Encerramento

Para confirmação de presença, leia o QRCode



    GOVERNO DIFERENTE. ESTADO EFICIENTE.

Fonte: Seapa (2024)

O evento não apenas possibilitou a validação dos resultados preliminares, mas também abriu espaço para a construção coletiva de soluções inovadoras e contextualizadas para os desafios identificados. Os participantes, oriundos de diferentes setores, como academia, governo, produtores e associações de bebidas, trouxeram perspectivas únicas e valiosas, resultando em propostas alinhadas às realidades e necessidades da cadeia produtiva da cachaça de alambique.

A apresentação que se segue busca destacar as iniciativas e estratégias sugeridas pelos participantes do workshop para enfrentar os desafios mapeados. Essas propostas refletem um esforço conjunto para transformar os obstáculos em oportunidades de ação, com foco no fortalecimento da cadeia produtiva.

Na sequência desse estudo apresentamos as 25 ações levantadas no workshop, segmentadas por elo, além de enumerar o prazo, a prioridade e os agentes responsáveis, bem como os agentes impactados da cadeia.

Iniciativas identificadas - Elo Insumos

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
Apoio ao desenvolvimento de máquinas de qualidade para a colheita da cana em pequena produção.	Há problemas importantes de disponibilidade de mão de obra de colheita e o café compete pagando mais. A princípio, a máquina não existe - seria um projeto para máquina. Foi citada a UNB - para a agricultura familiar. Possibilidade de importar. Auxiliar no despalhar e desponte da cana	Médio	Alta	EPAMIG e FAPEMIG e Universidades	Produtores de cana e demais segmentos da cadeia produtiva
Apoio político para proceder a alterações formais na legislação trabalhista e esclarecimento junto à população beneficiária para oferta de mão de obra nas lavouras.	Esta iniciativa visa aumentar a disponibilidade de mão de obra, uma vez que possível mão de obra tem receio.	Médio	Alta	Governo em vários níveis e representantes do segmento de produção de cana-de-açúcar	Produtores de cana e demais segmentos da cadeia produtiva
Melhorar a disponibilidade de assistência técnica para a cultura de cana-de-açúcar	Necessidade de assistência ao produtor para levar tecnologia e informação	Médio	Alta	Emater e Senar (AT&G)	Produtores de cana e demais segmentos da cadeia produtiva
Promoção de esforços por parte das prefeituras para melhorar qualidade das vias rurais	O problema logístico foi citado como o mais relevante. Infraestrutura das estradas vicinais.	Curto	Alta	SEAPA (articulação)/Prefeituras	Produtores de cana e demais segmentos da cadeia produtiva

Iniciativas identificadas - Elo Insumos

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
Promoção de treinamento para os produtores de cana-de-açúcar	Promoção de cursos para gestão (AT&G) e sensibilização para o preenchimento dos dados técnicos e de gestão da produção	Curto	Alta	Instituições representativas dos produtores e outras em geral (Faemg / Sebrae / Senar / Emater)	Produtores de cana e demais segmentos da cadeia produtiva

Iniciativas identificadas - Elo Produção e Processamento

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
Ampliar treinamento específico para Responsáveis Técnicos ou um curso virtual, visando uma formação complementar específica para ele.	Há treinamento, mas a formação dos responsáveis técnicos é precária e incompleta.	Curto	Alta	Emater e Epamig	Produtores de cachaça
Criar legislação específica que regule as atribuições.	O Conselho Regional de Química gera problemas e se debate com outros conselhos, sem que exista um consenso. Seria importante que uma instituição superior fizesse a definição.	Médio	Alta	MAPA	Produtores de cachaça
Desenvolvimento ou aprimoramento de programa para o setor que promova integração de esforços de produção, vigilância e fiscalização, promoção do produto etc.	Criar situação de união entre unidades e organizações que possam se unir em torno de um sistema de fiscalização mais efetivo - política, vigilância, receita, jornalismo e comunicação. Foco na melhoria do comércio	Médio	Médio	Todas as instituições	Toda a cadeia produtiva
Desenvolver esforços específicos para melhoria da imagem da cachaça e seu consumo junto ao público brasileiro e mundial	Trabalhar a imagem da cachaça, através de campanha ampla em vários meios de comunicação e através de várias ferramentas como vídeos, promoções, influenciadores de redes sociais, rotas turísticas, missões a feiras e eventos, incentivos a realização de eventos, fundo para marketing etc.	Médio	Alta	Intituições públicas (MAPA, Secretarias, Governo Federal etc.) e instituições representantes dos produtores da cadeia produtiva	Toda a cadeia produtiva
Promoção de treinamento do pequeno produtor de	Foi identificada a baixa capacidade de gestão financeira e operacional.	Médio	Alta	Sebrae (AT&G). Sebrae (Educampo), Emater e	Produtores de cachaça

Iniciativas identificadas - Elo Produção e Processamento

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
caçaça em termos de gestão operacional e financeira do seu negócio				IFES	
Promoção de cursos e treinamento em geral fora do período de safra e colheita e no período noturno	Os treinamentos que coincidem com safra e colheita se tornam difíceis de serem realizados por produtores e colaboradores	Curto	Média	Instituições de treinamento (Senar etc.) e demais representantes dos produtores	Produtores de caçaça
Incentivo ao desenvolvimento e eficiência de cooperativas	O estabelecimento de cooperativas e o seu funcionamento eficiente são aspectos-chaves para o desenvolvimento do setor	Curto	Média	Instituições públicas e representantes do setor produtivo	Produtores de caçaça
Promoção de um programa de valorização e treinamento da mão de obra utilizada nos alambiques	O foco do programa seria na valorização e treinamento em termos de remuneração por produtividade, divisão de trabalho e processos, captação de mão de obra imigrante, incentivo à mão de obra feminina, entre outros	Curto	Média	Instituições de treinamento (Senar etc.) e demais instituições representativas dos produtores	Produtores de caçaça
Reunião de esforços dos agentes da cadeia para reivindicação de melhorias na legislação tributária junto ao Senado Federal	Há um risco real de sobretaxamento que poderia ser muito prejudicial ao setor.	Curto	Alta	Câmara de acesso	Toda a cadeia produtiva
Promoção de esforços para revisão da legislação em geral	Esforços para simplificação e desburocratização das atividades, através de aprimoramento de checklists, simplificação de operador de caldeira, padronização e simplificação da fiscalização etc.	Médio - Longo	Média	Instituições públicas e representantes do setor produtivo	Toda a cadeia produtiva
Promoção de Esforços para realização de campanhas de legalização	A clandestinidade limita o acesso e o tamanho, fora os problemas de saúde pública. Os produtores que formalizaram encontram-se em situação melhor.	Longo	Alta	IMA, Receita, MAPA	Produtores de caçaça
Ampliação da divulgação	Muitos produtores e contabilistas não são bem	Curto	Média	Receita, Associações e	Produtores de caçaça

Iniciativas identificadas - Elo Produção e Processamento

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
sobre o Simples (considerando a situação atual)	informados - e ainda há a possibilidade do contabilista não se perceber como parceiro do processo.			Sindicatos, Emater.	
Flexibilização da legislação sobre presença de carbamato de etila e a questão do uso da garrafa âmbar para a cachaça que sofrerá envelhecimento	Promover equiparação com legislação de outros países, que aceitam maiores concentrações (NR 539) do carbamato de etila. A questão da garrafa âmbar afeta questões relacionadas ao período de maturação/envelhecimento estendida.	Médio	Médio	Já existe um estudo feito em Salinas que precisa ser encaminhado para apreciação na Câmara Técnica Federal. O MAPA não mudaria antes da aprovação da Câmara.	Produtores de cachaça
Promoção de esforços para agilizar e instruir melhor os processos burocráticos de formalização	. O SIGAgro não roda adequadamente. Após o MAPA, o registro do Selo IPI demora muito. O processo moroso compromete a produção, assim como a dificuldade dos agentes (inclusive das instituições) de compreender adequadamente o processo.	Longo	Médio	MAPA, Receita Federal, SEAPA	Produtores de cachaça
Promover esforços para estabelecimento do selo de denominação de origem e indicação geográfica (Igs).	Fatores como tipo de solo, qualidade da água, clima, etc. interferem no resultado final do produto e produtores reconhecem a oportunidade de agregação de valor . A indicação de procedência é mais fácil (saber fazer), mas a denominação de origem envolve conseguir provar a qualidade ímpar dos produtos.	Longo	Média	MAPA, SEAPA	Produtores de cachaça
Promoção de treinamento e assessoria no processo de sucessão familiar do negócio	Auxílio no processo de diversificação do negócio, promoção e marketing do negócio (marketing digital etc.), estabelecimento de empresas, holdings etc. para facilitar o processo de sucessão	Médio	Média	Instituições de treinamento (Senar etc.) e demais representantes dos produtores	Produtores de cachaça
Promoção de esforços para melhoria do	A melhoria de infraestrutura de conectividade (internet etc.) e da qualidade da energia elétrica, além do incentivo	Médio	Média	Governo Federal e Estadual e instituições	Produtores de cachaça

Iniciativas identificadas - Elo Produção e Processamento

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
bem-estar e eficiência da produção do campo com infraestrutura de conectividade e energia elétrica trifásica	a fontes alternativas (energia solar), podem beneficiar sobremaneira as operações e nível de vida do negócio/família rural			representativas dos produtores rurais	

Iniciativas identificadas - Elo Atacado e Varejo

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
Resolução de problemas de fiscalização relativas à rotulagem por parte da fiscalização	Há um problema de regulação que nem sempre é percebido - o dono do estabelecimento é multado pelo IMA	Médio	Média	MAPA	Produtores de cachaça
Estabelecimento de sistemas de regulamentação de transportes e melhorar a atuação (e comprometimento) dos Correio (contratos com os correios)	O problema logístico foi citado como um dos mais relevantes - há muita perda nesse processo de transporte do produto comercializado.	Médio	Alta	CNTT e Correios	Produtores de cachaça
Capacitação de	Frequentemente, o produtor/ vendedor não está	Médio	Alta	Sebrae (AT&G). Sebrae	Produtores de cachaça

Iniciativas identificadas - Elo Atacado e Varejo

Ação Identificada	Justificativa	Prazo	Prioridade	Agente responsável	Agentes Impactados
produtores para para formação de preços e outros aspectos de venda (marketing).	preparado para negociar, principalmente no que se refere a preços.			(Educampo), Emater e IFES	

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cachaça de alambique mineira é um símbolo da cultura e tradição de Minas Gerais, mas para que continue a crescer, são necessárias políticas de incentivo e investimentos em infraestrutura, capacitação e marketing. A união entre produtores e apoio do governo para a criação de programas de incentivo, certificação de origem e regulamentações adaptadas à realidade dos pequenos produtores são medidas essenciais para enfrentar os desafios da produção e comercialização desse produto único.

O diagnóstico estratégico da cadeia produtiva agroindustrial da cachaça de alambique em Minas Gerais revelou desafios complexos e interligados que afetam diretamente a competitividade e o desenvolvimento sustentável do setor. As iniciativas identificadas ao longo deste estudo foram agrupadas em três grandes elos: insumos, produção e processamento, e atacado e varejo, abordando desde a escassez de mão de obra até questões de infraestrutura, assistência técnica, e a necessidade de melhorias na imagem e regulamentação da cachaça.

No elo de insumos, a principal preocupação é a falta de inovação e de mão de obra qualificada para a colheita da cana-de-açúcar, além da necessidade de melhorar a infraestrutura das estradas vicinais para garantir a logística eficiente. A formação de cooperativas e a capacitação dos produtores em gestão financeira e operacional também se destacam como soluções essenciais.

No elo de processamento, o foco foi a criação de um ambiente regulatório mais eficaz e a melhoria da capacitação dos responsáveis técnicos. Além disso, iniciativas para promover a valorização da cachaça, tanto no mercado nacional quanto internacional, por meio de campanhas de marketing e a implementação de um selo de denominação de origem, são fundamentais para o futuro do setor.

Por fim, no atacado e varejo, os desafios incluem a regulação da rotulagem, a melhoria do sistema logístico de transporte e a capacitação dos produtores para negociações comerciais mais eficazes. O fortalecimento da cadeia produtiva depende também da integração dos esforços entre as instituições públicas, privadas e os próprios produtores, a fim de criar um ambiente colaborativo e sustentável.

A implementação dessas iniciativas requer esforços conjuntos e a participação ativa de diferentes atores, como as prefeituras, entidades de apoio ao empreendedorismo, associações, sindicatos, e governos federal e estadual. A melhoria da competitividade do

setor depende de um trabalho coordenado, que inclua a modernização da infraestrutura, a capacitação contínua dos produtores e o fortalecimento da imagem da cachaça de alambique.

Portanto, a adoção de estratégias alinhadas com as necessidades identificadas neste diagnóstico permitirá não apenas superar os gargalos atuais, mas também criar as bases para um futuro mais próspero e competitivo para a cachaça de Minas Gerais, consolidando sua posição no mercado global e valorizando suas tradições e culturas locais.

6. REFERÊNCIAS

AGUIAR, D. R. D.; SILVA, L. L. Cadeias produtivas agroindustriais: fundamentos e estudos de caso. São Paulo: Atlas, 2002.

ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU (TTB). TTB, 2024.

ANJOS, J. P. dos; CARDOSO, M. das G.; SACZK, A. A.; ZACARONI, L. M.; SANTIAGO, W. D.; DÓREA, H. S.; MACHADO, A. M. de R. Identification of ethyl carbamate during the aging of cachaça in an oak barrel (*Quercus* sp) and a glass vessel. *Química Nova*, São Paulo, v. 34, n. 5, p. 769-773, 2011. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0100-40422011000500025>.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. *Gestão na cadeia de suprimentos agroindustriais*. São Paulo: Atlas, 1999.

BRONZERI, J. M.; BULGACOV, S. Estratégias organizacionais e cadeias de suprimento: um estudo de caso. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, São Paulo, v. 16, n. 50, p. 13-29, 2014.

CARBI, J. [Título do livro]. [Local]: [Editora], 2019.

COASE, R. H. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386–405, 1937.

DAVIS, J.; GOLDBERG, R. *A Concept of Agribusiness*. Boston: Harvard University, 1957.

EUROPEAN FOOD SAFETY AUTHORITY (EFSA). EFSA, 2024.

FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (FDA). FDA, 2024.

GOOGLE TRENDS. Google, 2024.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Rio de Janeiro: IBGE, 2024.

LONGHI, R. M.; MEDEIROS, J. C. Agricultura familiar e agroindústria: interações e desenvolvimento. In: *Agricultura e Agroindústria no Brasil: desafios e perspectivas*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2002.

MINAS GERAIS. *Lei nº 23.591, de 30 de março de 2021*. Institui o Plano Estadual de Educação de Minas Gerais. Diário do Executivo [do Estado de Minas Gerais], Belo Horizonte, MG, 30 mar. 2021.

MINAS GERAIS. *Lei nº 23.830, de 29 de julho de 2021*. Dispõe sobre a organização e a estrutura do Poder Executivo do Estado de Minas Gerais. Diário do Executivo [do Estado de Minas Gerais], Belo Horizonte, MG, 29 jul. 2021.

MINAS GERAIS. *Lei nº 24.218, de 15 de julho de 2022*. Dispõe sobre as diretrizes para a elaboração e a execução da lei orçamentária para o exercício de 2023. Diário do Executivo [do Estado de Minas Gerais], Belo Horizonte, MG, 15 jul. 2022. Disponível em: <https://www.almg.gov.br/legislacao-mineira/texto/LEI/24218/2022/>. Acesso em: 20 dez. 2024.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA (MAPA). *Anuário da Cachaça 2024: ano de referência 2023*. Brasília: MAPA, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/inspecao/produtos-vegetal/anuarios-de-produtos-de-origem-vegetal-pasta/anuario-da-cachaca-2024-ano-referencia-2023.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2024.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO (MAPA). *Instrução Normativa nº 13, de 29 de junho de 2005*. Diário Oficial [da República Federativa do Brasil], Brasília, DF, 30 jun. 2005.

OPENAI. *DALL·E 2: sistema de inteligência artificial para geração de imagens*. OpenAI, 2024.

WILLIAMSON, O. E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2, p. 269-296, 1991.

YAHOO FINANCE. Yahoo, 2024.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 38, n. 3, p. 385-402, 2000.

ANEXOS

ROTEIROS DE ENTREVISTA

CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL

Diagnóstico da Cadeia Produtiva da Cachaça de MG

ROTEIRO DE ENTREVISTAS:

SETOR DE DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS

Confidencial

Identificação da Unidade:

Nome/Razão Social: _____

Endereço: _____

Bairro: _____ Cidade: _____

CEP: _____ UF : _____

Tel: _____ Celular : _____ E-mail: _____

Nome do entrevistado: _____

Cargo que ocupa: _____

Macrorregião: _____

Quais são as atividades/ tamanho da empresa de distribuição de insumos?

- *Ramos de distribuição de insumo: "Entrevistador - LER TODAS AS OPÇÕES ABAIXO e pedir confirmação do entrevistado"*
 - *Máquinas/equipamentos/ secadores etc.;*
 - *Ferramentas e acessórios;*
 - *Sementes/ mudas;*
 - *Fertilizantes;*
 - *Defensivos Agrícolas e bio-defensivos;*
 - *Número de lojas e localidades/ Regiões Atendidas no estado*
 - *Outros: _____*
 -

1. Tendências

1.1 - Qual é o panorama atual, os gargalos e as sugestões de políticas para o setor de insumos para a produção agrícola e, em especial, para cultivo da cana-de-açúcar em Minas Gerais?

- *Panorama atual;*
- *Gargalos e desafios para a produção agrícola do da Cana/Cachaça;*
- *Sugestão de políticas.*

2. Tecnologia

2.1 - De modo geral, como você avalia o padrão geral de tecnologia adotado nas empresas do ramo em relação ao padrão disponível no mercado?

- *Automação dentro da loja*
- *Etiquetagem*
- *Leitura ótica*
- *Integração de informações dos setores da loja*
- *Etc.*

2.2 - Como você avalia a questão da rastreabilidade dos insumos recebidos das indústrias e fornecedores? (*importância, impactos, necessidades de investimentos, custo/benefício*)?

3. Gestão

3.1 - De modo geral, como são os procedimentos de gestão adotados nas empresas do ramo em termos de:

- *Métodos e tecnologias de gestão de estoques e armazenagem;*
- *Padrões de comunicação e esforços de integração com fabricantes e fornecedores;*
- *Gestão de cadeias de suprimentos em geral;*
- *Gestão financeira;*
- *Gestão da produção;*
- *Gestão de pessoas;*
- *Gestão de marketing.*
 - *Como estão os esforços de saber como o consumidor final de produtos agropecuários está vendo questões relacionados às características dos insumos agropecuários;*

3.1.1 - O nível de gestão adotado pelas empresas do ramo, no geral, permite uma gestão adequada do negócio? Por quê?

4. Relações de Mercado

4.1 - Como você descreveria as relações entre o setor de distribuição de insumos e os produtores rurais (em especial, os cana-de-açúcar) em sua região?

- *Considerar questões de cooperação em vários níveis e áreas;*
- *Assistência técnica;*
- *Formas de pagamento e financiamento;*
- *Fidelização;*
- *Apresentação de novos produtos e insumos para o produtor*
- *Etc.*

4.2 - De modo geral, considerando as empresas de distribuição de insumos da região, quais são as principais estratégias para vencer a concorrência e ter a preferência dos produtores rurais (clientes)?

- *Reconhecimento e confiança na marca da empresa;*
- *Estratégias de preços;*
- *Condições de pagamento;*
- *Fornecimento de assistência técnica;*

-
- *Disponibilidade e variedade de produtos;*
 - *Qualidade dos produtos vendidos;*
 - *Localização geográfica próxima aos clientes*
 - *Orientação do uso dos insumos (no balcão no ato da venda)*
 - *etc*

4.3 - Na sua percepção, quais são os fatores levados em consideração na decisão do agricultor/ produtor de cana na hora de comprar de insumos de produção?

- *Qualidade;*
- *Tradição;*
- *Marca e confiança;*
- *Preço;*
- *Condições de pagamento;*
- *Assistência técnica;*
- *Disponibilidade;*
- *Produtividade/ qualidade do produto;*
- *Proximidade e localização;*
- *Outros: "peça ao (à) entrevistado(a) para indicar".*

4.4 - Quais os fatores levados em conta para definir as diferenças de preços entre as regiões servidas pela empresa? (*Caso empresa sirva mais de uma região*)

4.5 – Na sua percepção, qual o nível de organização dos produtores em relação a compra de insumos?

4.5.1 – Esse nível de organização tem trazido consequências para o seu negócio?

Organização horizontal

4.6 - Como as empresas do setor se organizam entre si? (consórcios de compra, de pesquisa e desenvolvimento etc., associações etc.)

4.6.1 - Você observa vantagens na possível organização das empresas distribuidoras de insumos em relação à compra dos insumos das fábricas ou fornecedores?

- *Como isso pode impactar o seu negócio e o do produtor?*
- *Esta organização é um aspecto positivo ou negativo? De que forma ?*

5. Estrutura de Mercado

5.1 - Como é a estrutura logística para aquisição dos insumos (produtos) por parte das empresas do ramo na sua região?

- *Disponibilidade e qualidade das vias de transporte;*
- *Disponibilidade e qualidade das transportadoras;*
- *Localização insumos;*
- *Questões ligadas a importação de produtos;*
- *Problemas e restrições.*

5.2 - De modo geral, na região, qual é a estrutura logística para entrega dos insumos aos produtores de cana/cachaça?

- *Disponibilidade e qualidade das vias de transporte;*
- *Disponibilidade e qualidade dos serviços de entrega (transportadoras);*

- *Localização dos compradores;*
- *Problemas e restrições.*

5.3 - De modo geral, na sua região, como você descreveria o nível de concorrência entre as empresas do ramo?

- *Número de empresas no mercado;*
- *Poder econômico e tamanho das empresas;*
- *Etc.*

6. Ambiente Institucional

6.1 - De que modo, a variação cambial e a taxa de juros têm afetado os negócios da empresa do ramo? (*como e em que magnitude etc.?*)

6.2 - Quais são as principais leis que incidem no negócio das empresas do ramo e como elas afetam o desempenho das empresas?

- *Leis trabalhistas;*
- *Leis ambientais;*
- *Leis de regulação de transporte;*
- *Leis de produção ou de segurança;*
- *Outras.*

6.3 - Quais os tipos de fiscalização que mais impactam os negócios das empresas do ramo na sua região? E por quê?

6.4 - Quais são os efeitos da política tributária nos negócios das empresas do ramo, na sua região?

6.5 - Existe algum tipo de incentivo fiscal para as empresas que atuam no segmento?

7. Aspectos Gerais Finais

7.1 - Considerando todos os aspectos discutidos, de modo geral, quais seriam os pontos fortes e oportunidades do segmento de distribuição de insumos na sua região/Estado?

7.2 - Você pretende manter ou ampliar a sua atuação na atividade?

7.2.1. - Se existe pretensão de ampliação, qual seria o plano?

7.2.2. - Se não, quais os motivos?

7.3 - Considerando todos os aspectos discutidos, de modo geral, quais são os principais problemas que afetam o setor de distribuição de insumos para a produção de cana-de-açúcar? (*Favor indicar os 5 principais, sendo o 1º o mais importante e o 5º o menos importante*)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

7.4 – Quais incentivos governamentais poderiam ser implantados para tornar o segmento de fornecimento de insumos para produção agrícola mais estruturado e rentável?

7.5 - Você tem algo a acrescentar? Sinta-se à vontade. Sua opinião é muito importante para nós.

**CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL**

Diagnóstico da Cadeia Produtiva da Cachaça em MG

ROTEIRO DE ENTREVISTAS:

PRODUTOR CANA-DE-AÇUCAR/ CACHAÇA
(Segmentos Produção – Processamento)

Confidencial

Dados Cadastrais

Nome do Produtor: _____

Nome da Propriedade: _____

Localização da Propriedade: _____

Município: _____

End. para contato: Rua, Av. _____

Tel. Móvel/Fixo: _____ Cidade: _____ Estado: _____

E-mail: _____

Macrorregião: _____

1. Caracterização

*** Produtor Rural:**

- 1.
2. Idade: (anos) :
3. Sexo: Masculino, feminino
4. Há quantos anos está na atividade de produção de cachaça? (anos) :
5. Escolaridade (*favor ler todos os níveis e pedir para entrevistado indicar*):
 - Fundamental incompleto
 - Fundamental completo
 - Médio incompleto
 - Médio completo
 - Superior
 - Pós-graduação

* Propriedade e Sistema Produção

0. Tamanho da propriedade (ha):
0. Tamanho aproximado da área dedicada à produção de cana-de-açúcar (ha):
0. Produção total média por ano em toneladas (*média dos últimos 4 anos*):
0. Produtividade média dos talhões ou lavoura cana-de-açúcar (*média dos últimos 4 anos*)
0. De modo geral, existe algum tipo de sazonalidade na produção de cana-de-açúcar? Se sim, em qual período e por qual(s) motivo(s)?
0. Qual a mão de obra utilizada para a produção de cana-de-açúcar? Familiar ? Contratada?
0. Variedade predominante de cana-de-açúcar plantada:
0. Sistema de cultivo: (*Sequeiro ; Irrigado; Ambos*)

* Sistema de Produção da Cachaça

0. Portfólio de tipos de cachaça produzida:

"Entrevistador - LER TODAS AS OPÇÕES ABAIXO e pedir confirmação do entrevistado"

- Cachaça prata
- Cachaça Ouro
- Cachaça Premium
- Cachaça Super Premium
- Cachaça Reserva
- Outro: _____

0. . Número total de empregados (de todas as unidades processadoras);
0. Capacidade diária total de processamento de cana (em toneladas) e produção de cachaça (litros);
0. Tempo em que atua no ramo de produção de Cachaça;
0. Quais partes da cadeia atua: (*Produz e envasa Ou Produz, envasa e distribui*)
- 0.
0. Qual a proporção exportada para outros países. (*se existir*)
0. Há responsável técnico pelo processamento ou pelo segmento industrial?

2. Tendências

2.1 - Na sua opinião, qual é o panorama atual e tendências para o setor de produção cana-de-açúcar e de cachaça levando em conta sua região e o estado Minas Gerais como um todo?

FOCO NO SEGMENTO PRODUÇÃO DE CANA-DE-AÇÚCAR

3. Tecnologia:

3.1 - Em sua opinião, qual é a predominância dos cultivares de cana-de-açúcar plantados em sua região?

3.1.1 – De modo geral, os cultivares plantados na região são adaptados e permitem uma boa produtividade?

3.2 - Em sua opinião, qual é a predominância de tipos de sistema de cultivo em sua região?

(Sistema de sequeiro, irrigado ou ambos)

3.3 – De modo geral, considerando as principais pragas e doenças que atacam os canaviais da região, quais os principais métodos ou sistemas de aplicação de defensivos agrícolas utilizados na região *(pulverizador costal manual, pulverizador mecanizado, aplicação aérea etc.)*

3.4 – De modo geral, qual a predominância do tipo de colheita de cana-de-açúcar na sua região? *(colheita manual, mecânica ou ambas)*

3.4.1 – *Há queima da palha para colheita da cana?*

3.5 - É comum na região o uso de assistência técnica por parte dos produtores de cana-de-açúcar? Qual a razão?

3.6 - Na sua opinião, existe uma disponibilidade satisfatória de consultores técnicos e profissionais *(técnicos agrícolas, engenheiros agrônomos etc)* na região para dar apoio à produção de cana-de-açúcar?

3.7 - Quais são as principais formas de assistência técnica utilizadas pelos produtores de cana da região: *(Contratada, estadual, federal, associação e sindicatos de produtores, fornecedores de insumos etc.)*

3.11 - Na sua opinião, o nível de assistência técnica recebido pelos produtores de cana-de-açúcar é satisfatório? Por quê?

4. Insumos

4.1 - Em sua região, como são as condições relacionadas aos vários tipos de insumo de produção relacionados abaixo em termos de disponibilidade, origem e distância dos fornecedores etc.?

- Colmo para plantio
- Fertilizantes e calcário
- Defensivos agrícolas
- Máquinas e equipamentos para cultivo cana-de-açúcar

OBS: Pedir para comentar sobre os mais problemáticos e o porquê (preços, condições de pagamento, prazo etc.)

5. Relações de Mercado

5.1 - Como você descreveria, de modo geral, as relações entre produtores de cana-de-açúcar e fornecedores de insumos em sua região?

- *Considerar questões de cooperação, rivalidade, oportunismo, inadimplência*
- *Arranjos contratuais, acordos, parcerias, alianças etc.*
- *Formas de pagamento, determinação de preços etc.*

5.2 – Existe na sua região, alguma forma de organização dos produtores de cana-de-açúcar *(cooperativas, associações, grupos de compra, condomínios etc.)* na sua região?

- Se sim, qual é a mais comum?

- Se sim, de modo geral, quais são os serviços oferecidos pelas cooperativas ou outras formas associativas em geral?
- Você faz parte de alguma destas organizações? Se sim, quais?
- Se faz parte, quais os benefícios de ingressar neste tipo de organização?
 - Quais os problemas enfrentados?

6. Estrutura de Mercado

6.1 - Como você avalia a estrutura logística para aquisição de insumos de produção de cana na sua região?

- *Perguntar sobre disponibilidade e qualidade das vias de transporte, das transportadoras, da localização para compra de insumos em geral*
 - *Problemas e restrições*

6.2 - Ao longo dos anos, tem havido diminuição ou aumento do número de propriedades produção de cana-de-açúcar/ cachaça na região? Elas têm se tornado maiores ou menores em termos de tamanho? *(Comentar sobre as consequências desses movimentos)*

7. Gestão

7.1 - De modo geral em sua região, em relação à mão-de-obra (para a cultura da cana-de-açúcar), favor comentar sobre:

- 7.1.1 - Disponibilidade/ sazonalidade
- 7.1.2 - Qualificação
- 7.1.3 - Remuneração básica + incentivos
- 7.1.4 - Treinamentos regulares ou não

- *Quais são os principais problemas relacionados à mão-de-obra?*

7.2 - Na gestão das propriedades de produção de cana-de-açúcar, como é o nível de utilização das seguintes práticas (*baixo, médio ou alto uso, ou ausente*):

- 7.2.1 - Controle de custos de produção
- 7.2.2 - Atendimento a programas específicos de qualidade e certificação
- 7.2.3 - Planejamento para treinamento de pessoal
- 7.2.4 - Planejamento para reposição de máquinas e equipamentos
- 7.2.5 - Planejamento de operações, como pulverizações, capinas, colheita etc.

- *Levantar os principais problemas*

7.3 - Na sua região, em geral, como você classificaria, em termos de estado de conservação e renovação, os seguintes itens de produção (*ruim, bom ou ótimo - por quê?*):

- 7.3.1 - Benfeitorias (casa sede, casas de empregados, estruturas de secagem, estradas e pontes etc.)
- 7.3.2 - Cercas
- 7.3.3 - Máquinas e equipamentos
- 7.3.4 - Lavouras produção de cana-de-açúcar

7.4 - Como você descreveria a atuação das instituições ligadas ao meio rural na região em termos de cursos, treinamentos e eventos?

- *SENAR/ FAEMG*
- *EMATER*
- *IMA*
- *Etc.*

7.5 - Como os produtores de cana-de-açúcar têm abordado a questão ambiental dentro dos seus sistemas produtivos? (*lembrete: perguntar como eles tem visto a tríade sustentabilidade*)

FOCO NO SEGMENTO DE PRODUÇÃO DE CACHAÇA

8. Tendências e Tecnologia

Automação da Fábrica

8.1 - De modo geral, como você descreve os níveis de automação, modernização e integração de processos de produção adotados pelos alambiques da região?

- *Sistemas de informação e gerenciamento;*
- *Sistemas de produção e monitoramento de processos;*
- *Estocagem de insumos e produtos;*
- *Rastreabilidade dos produtos;*
- *Embalagem e etiquetagem de produtos;*
- *Outros.*

8.1.1 - De modo geral, o nível tecnológico da produção adotado nas fábricas/alambiques é satisfatório? Por quê?

8.1.2 - Quais os gargalos em termos de tecnologia de processamento da cana-de-açúcar e produção e distribuição da cachaça?

8.2 - Na sua opinião, de modo geral, a cachaça de Minas Gerais apresenta competitividade satisfatória nos mercados mineiro, brasileiro e, ou, externo? Por quê?

8.3 - Quais as sugestões de políticas para o desenvolvimento e adoção de tecnologia de produção e distribuição da cachaça de Minas Gerais?

Processos

8.4 - Dentre os procedimentos adotados nas operações de processamento, existe algum que apresenta maiores restrições ou dificuldades de execução? (*pedir para seguir o fluxo físico da chegada da cana até o final do processo de produção da cachaça*)

Instalações

8.5 - De modo geral, as fábricas e alambiques da região/ Estado dispõem de todas as instalações necessárias para a eficiente produção da cachaça?

- *Unidade de recepção;*
- *Unidade de tratamento de água e efluentes;*

- *Unidade de processamento;*
- *Unidades laboratoriais;*
- *Etc.*

Subprodutos e efluentes

8.6 - Quais são os principais subprodutos do processamento da cana para fabricação da cachaça?

8.6.1 - Como eles são manejados e quais são os seus destinos?

8.6.2 – Qual destino tem o bagaço? Ele é queimado?

8.7 - Como se dá o manejo de efluentes do processo de produção da cana?

- *Descrição do sistema de tratamento.*

Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)

8.8 -De modo geral, as fábricas e alambiques da região investem em pesquisa ou iniciativas para desenvolvimento de novos produtos?

- *Se não, qual seria o motivo;*
- *Se sim:*
 - o *Em quais áreas principais?*
 - o *Existem parceiros externos?*
 - o *Há alguma referência do percentual (sobre faturamento, lucro.) de quanto se investe em P&D?*

8.9 - De modo geral, na sua visão, há incentivos na sua região para a produção de cachaça de qualidade? Favor comentar sobre sua resposta?

9. Insumos

Matéria prima (Cana-de-açúcar para processamento)

9.1 – Há necessidade de aquisição de cana-de-açúcar de outros produtores rurais? Por quê?

9.2 - De modo geral, como você poderia classificar a qualidade da cana (própria comprada) que você processa?

- *Quantidade ou volume;*
- *Qualidade geral do produto;*
- *Sazonalidade do fornecimento;*
- *Outros.*

Embalagens, aditivos e outros insumos de produção

9.3 - De modo geral, qual é a dinâmica de compra dos outros insumos usados na produção da cachaça? (*aditivos, embalagens etc.*)

9.3.1 - De modo geral, existem desafios e gargalos relativos à aquisição, transporte e uso desses produtos no processo produtivo?

Água e energia

9.4 - Quais são as fontes de água e tratamentos utilizados?

9.5 - Quais são as fontes de energia utilizadas?

10. Gestão

10.1 – Considerando seu conhecimento sobre a produção de cachaça na sua região, qual a predominância do tipo de produção: artesanal, industrial ou ambas?

10.2 - De modo geral, na região, os gestores das fábricas ou alambiques se preocupam com as ações e estratégias para daqui a cinco ou dez anos (*visão estratégica*)?

10.3 - De modo geral, na região, os gestores das fábricas ou alambiques possuem um plano de marketing visando melhorar vendas e posição da empresa no mercado?

- *Definição de mercado;*
- *Qual o segmento de mercado;*
- *Definição perfil do cliente-foco*
- *Atributos estratégicos do produto etc.*

10.4 - De modo geral, na região, como tem sido os esforços das fábricas ou alambiques em implementar ou aplicar ferramentas de gestão da qualidade?

- *Quais os sistemas implantados? (HACCP, TQC, ISO'S, 5s's)*
- *Que tipo de mudanças essas ferramentas de gestão trouxeram?*

10.5 - De modo geral, na região, as fábricas ou alambiques possuem sistemas de gestão financeira? (*controle de custos e receitas, avaliação de desempenho econômico-financeiro, fluxo de caixa, DRE etc.*)

10.6 - De modo geral, na região, as fábricas ou alambiques possuem sistemas de acompanhamento do estoque e uso de insumos e de integração com fornecedores?

10.7 - No contexto das fábricas e alambique, na região, em relação à gestão de pessoas, favor comentar sobre:

- * *Disponibilidade de colaboradores;*
- * *Qualificação e tipos de treinamentos;*
- * *Segurança no trabalho;*
- * *Assiduidade, absenteísmo e rotatividade.*

10.8 - De modo geral, com a regulamentação das fábricas ou alambiques, quanto tempo leva para recuperar o investimento realizado para a devida legalização?

10.10 - Você vê benefício na regulamentação das fábricas e/ou alambiques? Se sim, quais? (*melhor acesso ao mercado, aumento das vendas, lucratividade etc.*)

10.8 11 - De modo geral, considerando sua região, qual seria o nível médio de ociosidade da capacidade instalada das fábricas ou alambiques? Este índice varia ao longo do ano?

10.13 - De modo geral, existe algum tipo de sazonalidade na produção (Cachaça)? Se sim, em qual período e por qual(s) motivo(s)?

10.14 - Na sua região, em geral, como você classificaria, em termos de estado de conservação e renovação, os seguintes itens de produção (*ruim, bom ou ótimo - por quê?*):

- * Instalações de processamento;
- * Equipamentos de processamento;
- * Itens de escritório e gerenciamento da produção (*computadores, mesas, etc.*)
- * Outros.

10.10 15 - Na região, de modo geral, as fábricas ou alambiques manifestam a necessidade e uso de crédito de terceiros para conduzir os negócios?

- * *Que tipos necessita (giro/investimento/exportação);*
- * *As fábricas têm tido acesso?*

Relações de Mercado

11.1 - Como você descreveria as relações entre processadores e distribuidores de cachaça em sua região?

- *Considerar questões de cooperação, rivalidade, oportunismo;*
- *vendas no mercado aberto, arranjos contratuais, acordos, parcerias, alianças etc.*
- *Formas de pagamento etc.*
- *Processo de determinação de preços*

11.2 - Na sua opinião, de modo geral, quais são os principais fatores que os compradores levam em consideração na decisão de compra da cachaça produzida pelas fábricas da região/ Estado?

- *Quantidade e consistência dos volumes entregues ao longo do tempo;*
- *Qualidade dos produtos;*
- *Condições de logística e agilidade de entrega;*
- *Condições de pagamento;*
- *Preço e descontos;*
- *Outros.*

11.3 - Para onde se destina a maior parte dos produtos das fábricas ou alambiques da região? (*mercado local, regional e nacional / exportação para outros países*)

11.4 – Você é dono de algum estabelecimento de varejo que vende seu produto direto ao consumidor final?

11.4.1 - Se sim: quais os desafios e vantagens?

11.5 - Qual o(s) maior(s) desafio(s) que você considera referente à produção e comercialização da cachaça?

11.6 - Qual o regime tributário do seu negócio?

12. Estrutura de Mercado

12.1 De modo geral, como é a estrutura logística para aquisição da cana e de outros insumos (aditivos, embalagens etc.) para produção de cachaça na região?

- *Disponibilidade e qualidade das vias de transporte;*
- *Distâncias médias percorridas*

-
- *Forma de transporte e perdas envolvidas*
 - *Características da frota*

12.2 - De modo geral, qual é a estrutura logística para distribuição, no mercado interno mineiro ou brasileiro, da cachaça produzida na região?

- *Disponibilidade e qualidade das vias de transporte;*
- *Transportadoras;*
- *Localização dos compradores.*
- *Etc.*

12.3 - De modo geral, há alguma importação de insumos (embalagens etc.) de outros países? Por quê? Quais seriam os entraves para desenvolvimento desse tipo de comércio?

- *Questões burocráticas e aduaneiras;*
- *Exigência de qualidade e certificação dos produtos;*
- *Concorrência externa;*
- *Etc.*

12.4 - De modo geral, os alambiques da região exportam cachaça para outros países? Por quê? Quais seriam os entraves para desenvolvimento desse tipo de comércio?

- *Questões burocráticas e aduaneiras;*
- *Exigência de qualidade e certificação dos produtos;*
- *Concorrência externa;*
- *Etc.*

FOCO GERAL

13. Ambiente Institucional

13.1 - Em relação aos impostos e tributos à produção de cana e cachaça, quais são os aspectos importantes?

- *Tipos de impostos*
- *Incentivos fiscais – se houver*
- *Diferenças preponderantes em relação a outros estados*
- *Problemas decorrentes e possíveis sugestões*

13.2 3 - Em relação às questões trabalhistas quais são os aspectos importantes para o setor?

13.3 4 - De modo geral, quais são as condições de acesso e disponibilidade de crédito para produção de cana e cachaça na sua região?

- *Quais as linhas de créditos disponíveis.*

13.4 5 - Quais os tipos de normas e fiscalização que mais impactam os negócios das empresas do ramo na sua região ? E por quê?

13.5 6 - Em relação às questões ambientais, quais são os aspectos mais impactantes para a produção de cana-de-açúcar e de cachaça? Como isso acontece?

13.7 8 - Como é percebida pelos produtores da região a representatividade e atuação do sindicato rural dos produtores rurais?

13.8 9 - Como é percebida pelos produtores da região a representatividade do Sistema FAEMG?

13.10 – Tem conhecimento de algum programa de incentivo ou projeto como a AMPAC, com foco na melhoria do setor?

13.9 11 - De modo geral, as questões de segurança e criminalidade no meio rural têm afetado os negócios ligados à produção de cana-de-açúcar e de cachaça? Favor comentar.

14 - Aspectos Gerais Finais

14.1 - Considerando todos os aspectos discutidos, de modo geral, quais seriam os pontos fortes e oportunidades do segmento de produção de cachaça?

14.2 - Você pretende manter ou ampliar a sua atuação na atividade?

14.2.1. - Se existe pretensão de ampliação, qual seria o plano?

14.2.2 - Se não, quais os motivos?

14.3 - Considerando o elo de produção de cana/cachaça na sua região, quais são os principais problemas que você pode elencar? *(Favor indicar os 5 principais, sendo o 1º mais importante e o 5º o menos importante)*

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

14.4 - Quais seriam as sugestões para que se tenha um negócio de produção de cachaça mais estruturado e rentável em Minas Gerais?

14.5 - Você tem algo a acrescentar? Sinta-se à vontade. Sua opinião é muito importante para nós.

CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL

Diagnóstico da Cadeia Produtiva da Cachaça de MG

ROTEIRO DE ENTREVISTAS:

DISTRIBUIÇÃO/ATACADO E VAREJISTAS

Confidencial

Identificação da Unidade

Nome/Razão Social: _____
Natureza do negócio da empresa: *(atacado, atacado e varejo, etc.):*

Endereço: _____

Bairro: _____ Cidade: _____

CEP: _____ UF: _____

Tel: _____ Celular: _____ E-mail: _____

Nome: _____

Cargo do respondente: _____

Macrorregião: _____

Quais são as atividades/ tamanho da empresa de distribuição de insumos?

- Ramos de distribuição: "**Entrevistador - LER TODAS AS OPÇÕES ABAIXO e pedir confirmação do entrevistado**"

- Número de lojas e localidades/ Regiões Atendidas no estado, país ou exterior

- Outros: _____

1. Tendências

1.1 - Quais seriam as **tendências** percebidas para o setor de distribuição e varejo de Cachaça?

- Panorama atual;
- Desafios e gargalos;
- Preferências do consumidor: tipo de produtos, comportamento do consumo etc.
- Organização das redes varejistas etc.

2. Tecnologia

2.1 - Mesmo considerando tratar-se de um padrão de produção, como você avalia o **padrão geral de tecnologia adotado nas empresas** do ramo em relação ao padrão disponível no mercado?

- *Qualidade da embalagem;*
- *Etiquetagem;*
- *Armazenamento*
- *Etc.*

3. Gestão

3.1 - De modo geral, como são os **procedimentos de gestão** adotados nas empresas do ramo em termos de:

- *Gestão da empresa em geral;*
- *Gestão financeira;*
- *Gestão da produção;*
- *Gestão de pessoas;*
- *Gestão de marketing.*

3.1.1 - O nível de gestão adotado pelas empresas do ramo, no geral, permite uma gestão adequada do negócio? Porque?

4. Relação de Mercado

4.1 - De modo geral, como você descreveria as características do **relacionamento estabelecido entre atacadistas/varejistas com as empresas produtoras**? (*lembrar de perguntar sobre todos itens abaixo*)

- *Ambiente de mercado: mercado aberto, por contrato, parcerias etc.;*
- *Quais atributos de produto (preço, qualidade, certificações etc.) guiam as negociações;*
- *Quais atributos de transação (condições de pagamento, descontos, prazos entrega etc.) guiam as negociações;*
- *Quais os obstáculos, conflitos e restrições existentes.*

4.2 - Existem **problemas relacionados à sazonalidade** da oferta da cachaça para as empresas desse setor (atacado/varejo)?

4.2.1 - Se sim, quais são as **estratégias** do seu negócio para gerenciar os problemas de sazonalidade da cana de açúcar?

4.3 - Quais as estratégias utilizadas para **aumentar/manter** a participação no mercado?

- *Preço;*
- *Promoção e propaganda;*
- *Distribuição;*
- *Embalagem;*
- *Etc.*

4.4 - Quais os principais **elementos/atributos** levados em conta na **fixação dos preços** para os possíveis diferentes tipos de consumidores?

(*ex: embalagens, margem, política de preços, público alvo, ambiente de localização, preço do concorrente, etc.*).

4.5 - Em sua opinião, quais os **três atributos de qualidade** mais valorizados pelos possíveis diferentes tipos de **consumidores** na aquisição da cachaça?

(*ex: aparência, conveniência, palatabilidade, origem, marca, preço, saúde, segurança e higiene etc.*).

4.6 - Você acha que os diferentes tipos de consumidor estão propensos a pagar mais por uma cachaça de melhor qualidade e garantia?

- *Em caso afirmativo, quais os aspectos considerados?*

Organização horizontal

4.7 - Existe algum tipo de procedimento de organização entre as empresas do setor? (consórcios de compra, de pesquisa e desenvolvimento etc., associações etc.)

5 - Estrutura de Mercado

5.1 - De modo geral, como é a **estrutura logística para a aquisição e distribuição** de cachaça, segundo os aspectos abaixo?

- *Disponibilidade;*
- *Qualidade das vias de transporte;*
- *Empresa de transporte;*
- *Distâncias;*
- *Cadeia do frio;*
- *Formas de comunicação;*
- *Preço.*

5.2 - De modo geral, na sua região, como você descreveria o nível de concorrência entre as empresas do ramo?

- *Número de empresas no mercado;*
- *Poder econômico e tamanho das empresas;*

6. Ambiente institucional

6.1 - Quais são as **principais leis** que **incidem no negócio** das empresas do ramo e como elas afetam o desempenho das empresas?

- *Leis trabalhistas;*
- *Leis ambientais;*
- *Leis de transporte/ armazenagem;*
- *Leis de produção ou segurança;*

6.2 - Quais os tipos de **fiscalização** que mais **impactam** os negócios das empresas do ramo na sua região? E por quê?

6.3 - Quais são os efeitos da política tributária nos negócios das empresas do ramo, na sua região?

6.4 - Existe algum tipo de **incentivo fiscal** para as empresas que atuam no segmento?

7. Aspectos Gerais Finais

7.1 - Considerando todos os aspectos discutidos, de modo geral, quais são os **principais problemas que afetam o setor de atacado e varejo da cachaça** na sua região, (*favor indicar os 5 principais, sendo o 1º o mais importante e o 5º o menos importante*)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

-
5. 7.2 - Você tem algo a acrescentar? Sinta-se à vontade. Sua opinião é muito importante para nós.

**CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL**

Diagnóstico da Cadeia Produtiva da Cachaça de MG

ROTEIRO DE ENTREVISTA:

**ASPECTOS INSTITUCIONAIS
Confidencial**

Identificação da Unidade

Nome/Razão Social: _____

Setor do respondente: _____

Endereço: _____

Bairro: _____ Cidade: _____

CEP. _____ UF. _____

Tel: _____ Celular : _____ e-mail: _____

Nome: _____

Cargo do respondente: _____

Aspectos Institucionais

1. Perspectivas e Grau de Desenvolvimento do Cadeia Produtiva da Cachaça:

1.1 - Na atualidade, como você percebe o desenvolvimento, as perspectivas futuras e o potencial para o Cadeia Produtiva da Cachaça no Brasil e em Minas Gerais?

1.1.1 - Há algo, em específico, que você pretenda destacar, seja em aspectos domésticos ou do cenário externo?

1.2 - Como tem sido o papel do Governo nesse processo?

1.2.1 - Existe alguma atuação específica, não necessariamente tributária ou de regulamentação, do Governo do Estado no setor?

1.2.2 - Existe alguma atuação específica, não necessariamente tributária ou de regulamentação, do Governo Federal no setor?

2. Incentivos, políticas e Tributação

2.1 - Considerando o grau de desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Cachaça em Minas Gerais, você tem conhecimento de algum programa ou política de incentivo para o seu desenvolvimento?

2.2 - Seria do seu conhecimento a existência de algum tipo de tributação especial ao longo das cadeias produtivas da Cachaça em MG? Se sim, como isso interfere no funcionamento da cadeia?

2.3 - Você tem conhecimento do estabelecimento de regras, normas e políticas de apoio à Cadeia Produtiva da Cachaça?

3. Legislação Fitossanitária e Sanitária

3.1 Existem desafios relacionados aos procedimentos de Defesa Fitossanitária e Sanitária Estadual promovidos pelo Estado em relação à Cadeia Produtiva da Cachaça?

4. Comércio Exterior

4.1 - Considerando o grau de desenvolvimento do Cadeia Produtiva de Cachaça em Minas Gerais, quais as perspectivas de estabelecimento de comércio exterior para os produtos oriundos dessa Cadeia Produtiva?

4.2 - Na atualidade, os diferentes agentes da Cadeia Produtiva da Cachaça possuem representação junto aos órgãos responsáveis pela definição de políticas de exportação e sua adaptação às possíveis exigências (técnicas de produção e processamento da Cachaça) impostas por países importadores?

- *Até que ponto esses representantes têm influências nas políticas definidas? Há organização suficiente para pressões federais?*

5. Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico

5.1 - Você tem conhecimento dos avanços e estado da arte das pesquisas voltadas para o desenvolvimento da produção cana-de-açúcar e do processamento da Cachaça no Estado e no Brasil?

5.2 - Considerando potencialidades e desafios, quais seriam as oportunidades de inovação que você percebe para o Cadeia Produtiva da Cachaça em Minas Gerais?

6. Aspectos Gerais Finais

6.1 - Na sua opinião, quais seriam os maiores desafios para alavancar e acelerar o desenvolvimento da Cadeia Produtiva da Cachaça em MG e no Brasil?

6.1.1 - Qual seria o papel do Governo Estadual e Federal nesse processo?

6.2 - Você tem algo a acrescentar? Sinta-se à vontade. Sua opinião é muito importante para nós.